

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ettevõtluskeskus

Kaisa Jõgi

**ÜLIÕPILASTE ETTEVÕTLUSPOTENTSIAALI
HINDAMINE JA ARENDAMISE VÕIMALUSED
KÕRGKOO LIS**

Magistritöö ärijuhtimise magistri kraadi taotlemiseks ettevõtluse ning tehnoloogia
juhtimise erialal

Juhendaja: dotsent Made Torokoff- Engelbrecht

Tartu 2013

Soovitan suunata kaitsmisele.....

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud „ „ 2013. a.

.....õppetooli juhataja

(õppetooli juhataja nimi ja allkiri)

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(töö autori allkiri)

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. ETTEVÕTLUSPOTENTSIAALI TEOREETILINE KÄSITLUS	6
1.1 Ettevõtluse, ettevõtlikkuse ja ettevõtluspotentsiaali määratlemine	6
1.2 Ettevõtlusega tegelemist soodustavad tegurid	14
1.3 Ettevõtluspotentsiaali mudelite analüüs	25
2. EESTI ÜLIÕPILASTE ETTEVÕTLUSPOTENTSIAALI UURING	35
2.1 Uurimuse metoodika ja valimi kirjeldus	35
2.2 Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuringu tulemuste analüüs	41
2.3 Järeldused ja ettepanekud üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise intensiivistamise kohta	53
KOKKUVÕTE	58
VIIDATUD ALLIKAD	61
LISAD	71
Lisa 1. Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuring	71
Lisa 2. Intervjuu küsimused	75
SUMMARY	77

SISSEJUHATUS

Üha enam tähtsustatakse ettevõtluse rolli ühiskonnas, kuna selles nähakse majandusliku arengu mootorit, töökohtade loojat ja sotsiaalset reguleerijat. Iga nädal võib meediast leida intervjuusid ärimaastikul edukamate inimestega, kes on eeskujuks teistele ning jagavad oma kogemusi. Lisaks tehakse töötutele erinevaid koolitusi äriplaani kirjutamisest kuni võimalike koostööpartnerite leidmiseni, alustavale ettevõtjale pakutakse riigi poolt mitmeid toetusi, lastele korraldatakse õpilasfirma konkursse jne. Kõike vaid, et avada inimeste silmi erinevatele uutele väljakutsetele, juhatada neid ettevõtluseni ja aidata neil ka tihedas konkurentsisis püsima jääda.

Vaatamata ettevõtlust soodustavatele tingimustele, jääb Eesti elanike ettevõtlikkus siiski alla teistele Euroopa riikidele. Eesti Konjunkturiinstituudi andmeil eelistab enamik inimesi palgatööd iseendale tööandjaks olemisele ning kui see kaob, oodatakse pigem uut kui et luuakse oma äri. Kui ka otsustatakse ettevõtlusega tegeleda, siis ei suudeta sageli vajaliku tasemeni kasvada ja areneda. Ühiskond areneb aga üksnes siis, kui jätkub inimesi, kes julgevad unistada ning tahavad ja suudavad oma ideid tegelikkuseks muuta. Selleks on vaja loovust, uuenduslikkust ja riskijulgust, aga ka teadmisi ja oskusi, kuidas oma eesmäärke saavutada. Olgugi, et viimastel aastatel on inimeste huvi ettevõtlusega tegelemise vastu suurenenud, on see ülikooli lõpetajate seas siiski võrdlemisi madal. Samuti ei saa suur osa üliõpilastest kõrgkoolist kaasa elementaarsetki arusaama majanduse toimimisloogikast. Seda toetab ka ülikoolide vilistlaste uuringu tulemus, mille kohaselt hakkab endale tööandjaks vaid 5% (Reino 2009: 67) lõpetanutest. Noored peaks aga olema viljaks sihtgrupp hakkamaks ettevõtjaks, kuna neil on värsked teadmised, enamasti väiksem perekondlik vastutus, nad on avatud uuendustele ja julgevad riskida.

Ettevõtluse tähtsust riigi ja ühiskonna heaolule on palju selgitatud ning rahvast on innustatud äriaga tegelema, seejuures teadmata, kui suur on Eesti inimeste ettevõtluspotentsiaal. On küll uuritud kogu elanikkonna ettevõtlikkust ja ettevõtlusaktiivsust, kuid vähem on avatud teemat, millised inimesed üldse on potentsiaalsed ettevõtjad ning millistest teguritest nende ettevõtluspotentsiaal sõltub. Toetudes mitmetele teadlastele (Martinez *et al.* 2007; Wong *et al.* 2005:4) ja erinevate riikide [Saksamaa, USA (Raab *et al.* 2005)] uuringute tulemustele usub käesoleva töö autor, et teatud isikuomadused loovad suuremad eeldused tegelemaks ettevõtlusega. Eesti inimeste, eriti noorte, madalast ettevõtlusaktiivsusest tingituna on vaja uurida, milliste omadustega täpsemalt tegemist on ning millisel määral on need arenenud tänapäeva üliõpilastel.

Käesoleva magistritöö eesmärk on hinnata Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali ning tulemustest lähtuvalt teha ettepanekuid üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise intensiivistamise kohta kõrgkoolides.

Töö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimis-ülesanded:

- selgitada ettevõtluse, ettevõtlikkuse ja ettevõtluspotentsiaali mõisteid;
- anda ülevaade ettevõtluspotentsiaali mõjutavatest teguritest;
- analüüsida ettevõtluspotentsiaali kirjeldavaid mudeleid;
- kaardistada ja hinnata Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali isikuomadustest lähtuvalt;
- teha ettepanekuid üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise intensiivistamise kohta kõrgkoolides.

Käesolev töö on jaotatud kaheks osaks, kus peatükid jagunevad omakorda alapunktideks. Töö esimeses osas kirjeldab autor ettevõtluse tähtsust ühiskonnas, toetudes teadlastele selgitab ettevõtlusega seotud olevaid mõisteid ja viimaste aastate uuringutest lähtuvalt annab lühiülevaate Eesti inimeste ettevõtlikkusest. Lisaks analüüsitakse erinevate teadlaste käsitlusi, millest sõltub ettevõtjate edukus ning milliseid isikuomadusi selleks vajatakse. Antakse ka lühiülevaade teistes riikides läbi viidud ettevõtluspotentsiaali uuringute kohta. Sünteesi tulemusena koostab autor mudeli, kirjeldamaks tegureid, mis inimese ettevõtluspotentsiaali mõjutavad. Töö

koostamisel on toetunud erinevatele kirjanduslikele ja elektroonilistele allikatele: raamatud, artiklid ning teaduslikud uuringud.

Saamaks ülevaadet Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaalist, viib autor, toetudes töö teoreetilisest osas saadud tulemustele ning ettevõtluspotentsiaali palju uurinud teadlase Wayne King'i poolt varem välja töötatud küsimustikule, tudengite seas läbi uuringu, mille eesmärk on isikuomadustest lähtuvalt kaardistada üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali tase. Kvantitatiivne uuring koosnes 60 küsimusest, mis oli erinevate teemade kaupa võrdselt 6 osaks jaotatud. Küsitlus oli anonüümne ning täitjal paluti võimalikult ausalt hinnata, kas ja kui palju kehtib esitatud väide tema kohta. Uuringu valim koosnes kolmest grupist: Eesti Lennuakadeemia üliõpilased, kes õppisid kohustuslikus korras ühe aina ettevõtluse aluseid, ja Tartu Ülikooli ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala kahe kursuse magistrandid. Küsitlus viidi läbi 2012. aasta septembri lõpus Tartus ning tulemuste analüüsimiseks täideti 83 ankeeti. Saamaks paremat ülevaadet üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali mõjutavatest teguritest ja tudengite hoiakutest ning leidmaks viise, kuidas kõrgkoolid saaks üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arengut intensiivistada, viis autor läbi ka kvalitatiivse uuringu 5 inimesega. Kuna tegemist on pilootuuringuga, on käesoleva uuringu tulemusi võimalik kasutada sisendina tulevastes uuringutes.

1. ETTEVÕTLUSPOTENTSIAALI TEOREETILINE KÄSITLUS

1.1 Ettevõtluse, ettevõtlikkuse ja ettevõtluspotentsiaali määratlemine

Olgugi, et ettevõtluse ajalugu on pikk ning seda on palju uuritud, ei ole olemas üldiselt tunnustatud ühtset ettevõtluse definitsiooni. Läbi aegade on mõisteid „ettevõtja“ ja „ettevõtlus“ käsitletud väga erinevalt. Inglisekeelne mõiste „*entrepreneur*“ on pärit prantsuse keelest ning selle sõnaga tähistati isikut, kes on aktiivne ja saavutab midagi. Majandusteadusse tõi ettevõtja mõiste Irimaalt pärit, kuid Prantsusmaal mõjukaks kujunenud Richard Cantillon (1680-1734). Cantillon oli esimene, kes tunnustas ettevõtja otsustavat rolli eraomandil baseeraval ühiskonna majanduslikus arengus ning arendas välja ühe esimesi ettevõtluse teoreetilisi käsitlusi. Cantilloni käsitluse järgi oli ettevõtja isik, kes leidis mõne seni kasutamata võimaluse ja tegi seejärel selle ärakasutamiseks vajalikke uuendusi, milleks tuli kokku viia inimesed, raha ja tootmisvahendid ning luua uus organisatsioon. Sarnaselt tänapäevastele teooriatele (Zhao 2005; Wong *et al* 2005:4) nägi Cantillon ettevõtjat riskijana. Riski tingimustes tegutsemine seisneb selles, et ettevõtjad ostavad mingeid sisendeid teadaoleva hinna eest, kuid samal ajal on ebakindel see, millise hinnaga neil oma kaubast hiljem lahti õnnestub saada. (Miettinen, Teder 2006:7)

Cantilloni sajandite taguses lähenemises on ära mainitud mitmed olulised tegurid, mida arvatakse ka tänapäeval ettevõtluse juurde kuuluvat. Lisaks eelpool nimetatud võimaluste avastamisele, kasumi teenimise soovile, investeringutele kapitali ja töösse, uue organisatsiooni loomisele, avalikule tegutsemisele, turul osalemisele ja riskile peetakse tänapäeval ettevõtluse puhul tähtsaks veel ka erialaseid teadmisi/oskusi,

tegevuste planeerimist ning mõju riigi majandusele (Ettevõtluse alustamine ... 2012:1; Mohar *et al.* 2007; Schoof 2006:3).

Juriidiliselt lähenedes tähendab ettevõtlus eelkõige majandustegevust, jättes kõrvale inimese hoiakud, riskid ja seda mõjutavad tegurid. Ettevõtlus käibemaksuseaduse tähenduses on isiku iseseisev majandustegevus, mille käigus võõrandatakse kaupa või osutatakse teenust, olenemata tegevuse eesmärgist või tulemustest. Ettevõtlusena käsitatakse ka notari, kohtutäituri ja vandetõlgi ametitegevust. (Ettevõtluse alustamine ... 2012:1) Äriseadustiku kohaselt on ettevõtja füüsiline isik, kes pakub oma nimel tasu eest kaupu või teenuseid ning kaupade müük või teenuste osutamine on talle püsivaks tegevuseks, ning seaduses sätestatud äriühing (Võlaõigusseaduse...:2012). Tulumaksuseaduse tähenduses on ettevõtlus aga isiku iseseisev majandus- või kutsetegevus (sh notari, kohtutäituri ja vandetõlgi kutsetegevust), mille eesmärgiks on tulu saamine kauba tootmisest, müümisest või vahendamisest, teenuse osutamisest või muust tegevusest, kaasa arvatud loomingulisest või teaduslikust tegevusest (Ettevõtluse alustamine ... 2012:1).

Kuigi olenevalt lähenemisviisidest on ettevõtluse käsitlusi ja definitsioone erinevaid, ühendab neist paljusid uskumus, et ettevõtjale on omane näha ja teostada ümbritsevas keskkonnas äri võimalusi, mida ülejäänud inimesed ei märka, ei mõista või ei ole mõnel muul põhjusel (initsiatiivi ja otsustusvõime puudumine, riski võtmise kartus, hirm avaliku arvamuse ees jne.) valmis realiseerima. Nende arvamuse kohaselt ettevõtjad märkavad, hindavad ja kasutavad võimalust pakkuda uut toodet või teenust, organiseerides kasu saamise eesmärgil turge, protsesse ja toorainet läbi planeeritud tegevuste, mida eelnevalt ei eksisteerinud (Shane 2003; Mets 2005:7 ; Stevenson, Jarillo 1990: 23). Seega uudsuse printsibist lähtuvalt võib ka sarnaselt Timmonsile, Spinellile (2004) ja Venkataramile (1997) toetudes öelda, et ettevõtluse puhul peitub põhiküsimus selles, kuidas, kelle poolt ja milliste tulemustega leitakse ja kasutatakse ära võimalused uute toodete ja teenuste loomiseks ning pakkumiseks.

Kui vaadelda ettevõtlust kui protsessi, mille käigus luuakse midagi eristuvat ning millele kulutatakse ressursse, aega ja jõupingutusi, kaasnevad tegevustega ka ebakindlus, teatud riskid ning oht oma plaanidega ebaõnnestuda. Näiteks Lope Pihie (2008) nägemuse järgi on ettevõtjad erinevate valdkondade inimesed, kes enamasti

loovad ja arendavad oma äri. Neil on teadmised, kogemused, loominguline visioon ja nad on nõus riske võtma. Kuigi Cantillon (Miettinen, Teder 2006:7) nägi riske eelkõige finantspoole pealt ehk esineb ebakindlus, millise hinnaga ettevõtjal oma kaupa müüa õnnestub, on aja jooksul lisandunud veel psühholoogiliste ja sotsiaalsete riskide võtmine, näiteks riskitakse oma mainega (Hisrich 1989: 54; Zhao 2005; Raab *et al.* 2005: 75). Riskide võtmise tasuks loodetakse saada rahalist tulu ja rahuldust saavutatust (Hisrich 1989: 54). Arvestades, et vaatamata suurtele riskidele inimesed siiski tegelevad äriga, võib vaadata ettevõtlust hoopis kui mõtteviisi, mis tähtsustab võimalusi rohkem kui hirne (Brown *et al.* 2011: 169).

Nagu eelpool kirjeldatud, võib paljutähenduslikkuse tõttu ettevõtlust käsitleda väga mitmekülgsest. Sellest tulenevalt saab ettevõtlusele lähenemise võimalikkust vaadelda ka koolkondade kaupa, millele omased rõhuasetused on välja toodud tabelis 1.1.

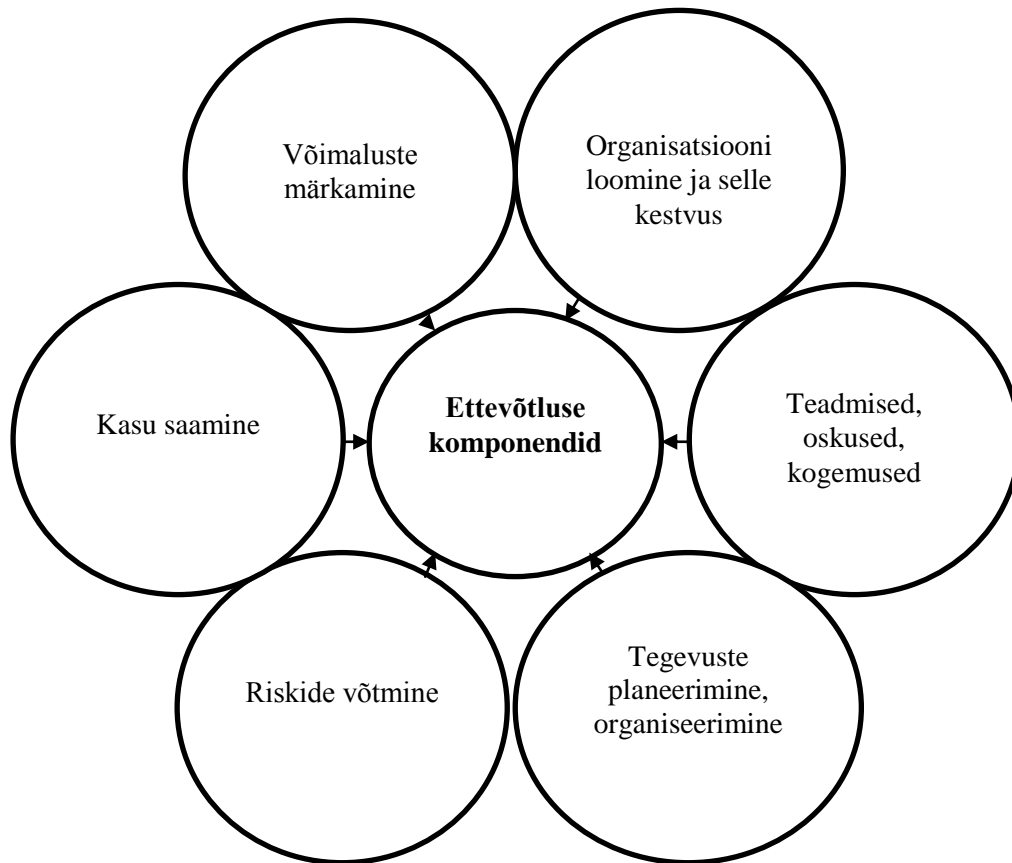
Tabel 1.1 Ettevõtluse käsitlused koolkondade kaupa

Lähenemisviis	Tunnused
„Suure isiksuse“ koolkond	Ettevõtjal on intuiitvne võime, kuues meel ja vajalikud kaasasündinud isikuomadused.
Psühholoogiliste tunnusjoonte koolkond	Ettevõtja tõukejõuks on ainulaadsed väärtused, suhtumised ja vajadused.
Klassikaline koolkond	Innovatsioon on ettevõtja tegevuse keskne tunnusjoon. Ettevõtja on loov ja leiab uusi võimalusi.
Ärijuhtimise koolkond	Ettevõtjad on majandustegevuse korraldajad; nad on isikud, kes organiseerivad, omavad, juhivad ettevõtet ja aktsepteerivad riske.
Eestvedamise (<i>leadership</i>) koolkond	Ettevõtjad juhivad inimesi, neil on võime kohandada oma juhtimisstiili tulenevalt inimeste vajadustest ja konkreetsetest toodetest ja teenustest.
Sisemise ettevõtluse koolkond	Ettevõtja oskused võivad olla kasulikud keerulistes organisatsioonides; sisemised ettevõtjad arendavad iseseisvaid allüksusi toodete ja teenuste pakkumise laiendamiseks ning uute turgude leidmiseks.
Egoismi koolkond	Ettevõtjad tegutsevad enda vajadustest lähtuvalt kasu saamise eesmärgil.

Allikas: Autori koostatud erinevate autorite ja kirjandusallikate põhjal (Kuratko 2008:9; Austin *et al.* 2006:2)

Kokkuvõtvalt leiab autor erinevatele teadlastele toetuvalt, et ettevõtluse puhul on olulised 6 peamist komponenti, mis on näidatud joonisel 1.1. Näiteks peavad inimesel

olema teadmised, oskused ja kogemused ehk kompetents tegemaks õigel ajal, kohas ning moel ettevõttele kasulikke tegusid. Lisaks peab tal olema julgus riske võtta ja oskus nendega hakkama saada. Oluline on ka kasu saamise eesmärk, mis ei pruugi olla materiaalne, vaid hoopis mittemateriaalne.



Joonis 1.1 Ettevõtluse komponendid (autori koostatud, toetudes Butler 2006; Pramann Salu 2005: 11; Davies *et al.* 2002; Fry 1993; Siimon, Kaseorg 2008:221; Lope Pihie 2008)

Ettevõtlusega tegelemine viitab inimese ettevõtlikkusele. Inglise keeles kasutatakse sõna *entrepreneurial* väga laias tähenduses, millest tulenevalt kohtub ka eestikeelsetes uuringutes ja artiklites sõna „ettevõtlik“ tõlgendamist mitmetähenduslikult ning kohati ka väärmõistmist tekitavalt. Vastuolud tekivad eelkõige kontekstist ning vaatenurgast tulenevalt. Ettevõtlikkust võib vaadata kui hoiakut, mida iseloomustavad loov ja uuenduslik mõtlemine, riskijulgus, saavutusvajadus, eesmärgipärane tegutsemine ja arukas juhtimine (Randma *et al.* 2007:19); kui võimet oma mõtted tegudeks muuta; kui

inimese isikuomadust, mis võib tähendada pealehakkamist ükskõik millises valdkonnas või kui erinevate oskuste, teadmiste, tunnetuste ja teiste omaduste koosmõju (Action plan... 2004:3). Kokkuvõtvalt on ettevõtliku inimese ideaali kirjeldatud tabelis 1.2.

Tabel 1.2 Ettevõtliku inimese ideaal üldiselt

Mõtleb loovalt	On uudishimulik, avatud ja õpihimuline; oskab leida uusi ideid/lahendusi; oskab probleeme loovalt lahendada ning tehtud vigadest õppida; oskab märgata ja kasutada globaalseid võimalusi.
Algatab julgelt	On motiveeritud ja iseseisev; julgeb mõelda suurelt ja ambitsioonikalt ning seada kõrgeid eesmärke; tahab saavutada parimat; julgeb otsustada ja katsetada.
Tegutseb arukalt	On sihikindel oma eesmärgini jõudmisel; oskab ennast ja ümbritsevat ning tehtud valikuga kaasnevaid tagajärgi adekvaatselt hinnata; oskab teadlikult kavandada ja kasutada ressursse, oskab luua suhteid ja teha koostööd.
Vastutab ja hoolib	Arvestab inimeste ja keskkonnaga enda ümber; tegutseb vastutustundlikult; tuleb toime ebaõnnestumise ja määramatusega.

Allikas: (Ettevõtlusõppe edendamise... 2010: 66).

Ettevõtlik inimene saab iseendaga hakkama ja suudab muuta ühiskonda- olgu siis ettevõtjana, ametnikuna, vabatahtlikuna jne (Ettevõtlusõppe edendamise 2010:2). Sellest tulenevalt saab ettevõtlikkus avalduda kõigis eluvaldkondades- näiteks reisile minek on ettevõtlikkus, kuid sellel ei pruugi olla pistmist ärilise pealehakkamisega, mis on samuti ettevõtlikkus.

Majandusleksikonis (Mereste 2003: 644) kirjeldatakse ettevõtlikkust ärilisest vaatenurgast lähtuvalt- ettevõtlikkust loetakse samatähenduslikuks ettevõtlusvõimega (ingl. *entrepreneurial ability*). Ettevõtlusvõimeks nimetatakse aga kalduvust ja võimet asutada ettevõtteid, töötada ettevõtjana ja valmisolekut kanda sellega seotud riske. Vältimaks sõnade mitmekülgsest tõlgendatavusest tingitud vääriti mõistmist, eristas Tiia Randma oma teadusartiklis mõisted ettevõtlik ja ettevõtjalik. Nende sisuline erinevus seisneb selles, et ettevõtjalik seondub kitsamalt äriliste eesmärkidega, ettevõtlikkus võib aga avalduda nii sotsiaalses, ärilises kui ka kultuurilises kontekstis (Randma 2012: 2; Gibb 1999). Kuigi käesolevas töös keskendutakse ettevõtluspotentsiaalile ja ettevõtlusele, käsitletakse ettevõtlikkust laiemalt kui üksnes ärilises kontekstis.

Toetudes erinevate teadlaste teooriatele (Gibb 1999; Pramann Salu 2005:11; Davies *et al.* 2002), tõlgendab autor töös kasutatavaid mõisteid järgnevalt: ettevõtlus- isiku iseseisev majandus- või kutsetegevus, mille käigus pakutakse uut või olemasolevat toodet või teenust uuel või olemasoleval turul kasu saamise eesmärgil; ettevõtluspotentsiaal- inimese võimalikkus tegeleda ettevõtlusega, arvestades tema motivatsiooni ning isikuga seotud tegureid; ettevõtlikkus- omadus, mis kirjeldab inimese aktiivsust ettetulevates küsimustes ja erinevates elulistest situatsioonides. Joonisel 1.2 on välja toodud mõistetevahelised seosed.



Joonis 1.2 Mõistetevahelised seosed ja ühisosa (autori koostatud)

Ettevõtlusega tegelemine eeldab, et inimesel on arenenud ettevõtluspotentsiaal, ning see omakorda eeldab ettevõtlikkust. Nimetatud mõisteid ühendab kaks olulist märksõna: aktiivsus ja motivatsioon. Aktiivsus avaldub eesmärgipärase tegutsemises, võimaluste märkamises ning nende realiseerimises. Tegevuste tõuke- või tõmbejõuks on aga motivatsioon ehk kasu saamine, mis võib iga inimese jaoks olla erinev (saavutusvajadus, raha teenimine, ühiskondlike probleemide lahendamine jne.).

Ettevõtluse puhul rõhutatakse tänapäeval tema sotsiaalset ja majanduslikku rolli kogu ühiskonna heaolule ning arengule. Sellest tulenevalt on teadlasi, kes käsitlevad ettevõtlust läbi tema välise kasuteguri. Näiteks Sethi (2008: 7) on ettevõtlust defineerinud kui ärilist tegevust, mille tulemusel pakutakse tooteid või teenuseid, luuakse töökohti ja aidatakse kaasa riiklikule sissetulekule ja üldisele majanduslikule arengule. Ka Brown *et al.* (2011: 169; Ali *et al.* 2011:1) nimetab ettevõtlust tahtlikuks ja planeeritud tegevuseks, mis soodustab majanduse kasvu, innovatsiooni ja uute töökohtade loomist. Ettevõtluse roll ja tema arengu tähtsus ühiskonnas on oluline teema, kuna selles nähakse majandusliku arengu mootorit, töökohtade loojat ja sotsiaalset reguleerijat (Mohar *et al.* 2007; Zhao 2005; Flynn *et al.* 2003, Alam 2009). Ettevõtjad on kui turu protsesside nähtamatu käsi, kes lootuses endale kasumit teenida, parandavad tahtmatult ka teiste inimeste heaolu (Norton, Moore 2006). Viimaste aastate sotsiaalmajanduslikud kriisid nagu näiteks kütuse ja toiduainete hindade tõus on üha rohkem tekitanud vajadust panustada ettevõtluse arengusse ning seda nii arengu- kui ka arenenud maades (Levenburg 2008). Panustamise tähtsust kinnitab ka Beugelsdijk ja Noorderhaven (2004) uuringu tulemus, mille kohaselt esineb tugev positiivne seos ettevõtlike inimeste ja antud piirkonna majandusliku kasvu vahel.

Usutakse, et ettevõtluse soodustamise puhul tasub tähelepanu pöörata noortele inimestele, kuna neil on sageli teadmised, ideed ja võimed arendamiseks uusi tooteid ja teenuseid (Guidelines... 2009:12; Schoof 2006:3). Autor peab väga oluliseks, et Eesti tudengid, kellel on kõrge ettevõtluspotentsiaal, leiaksid oma tee äritegevuseni, kuna noorte ettevõtlusega tegelemisest tulenev kasu on mitmekülgne: uued ideed ja lahendused; eneseteostus ja enesekindluse paranemine; hoogustub ka teiste noorte uuendusmeelsus ja plaanide realiseerimine; uued oskused ja kogemused; luuakse töökoht endale ja teistele eakaaslastele, keda noored ettevõtjad on alimad värbama; töötusest tulenevate sotsiaal- psühholoogiliste probleemide ennetamine ja kahanemine ning ümbritseva keskkonna elavnemine. (Schoof 2006:3)

Eelnevalt nimetatu saavutamiseks on vaja ettevõtlust soodustavat haridussüsteemi, et tudengeid vastavalt ette valmistada ning et nad tahaksid ja oskaksid pärast ülikooli lõpetamist või mõned aastad hiljem konkurentsivõimelist ettevõtet luua (Ali *et al.* 2011:15). Sellest tulenevalt on näiteks paljudel Soome kõrgkoolidel paika pandud

ettevõtlusalane strateegia: 2006. aastal oli rakenduslikel kõrgkoolidel ühine eesmärk, et iga seitsmes (umbes 14%) kooli lõpetaja loob järgmise kümne aasta jooksul oma firma. (Guidelines for... 2009: 26) Anne Reino poolt 2009. aastal Eesti ülikoolide vilistlaste seas läbi viidud uuringust selgub aga, et ettevõtlusega tegeleb Eestis ainult 5% (Reino 2009: 67) kõrgkooli lõpetajatest. Probleem on pikemaajaline, kuna inimeste passiivsust näitasid ka Konjunkturiinstituudi (Eesti elanike... 2004:11) uuringu tulemused, mille järgi valdav osa Eesti inimestest ei ole ettevõtluses aktiivsed: 61% elanikest (16-64 eluaastat) pole kunagi selle peale tulnud, et luua oma ettevõtte; 16% elanikest ei kavatsenud ettevõtet asutada ega pole seda hiljuti teinud, kuid on millalgi mõelnud sellele. 2004 aasta seisuga olid nad siiski mitteaktiivsed ehk loobunud. 65% küsitletutest eelistaks töötada palgatöötajana; 79% elanikkonnast ei ole ettevõtlusest huvitatud ning 12% elanikkonnast moodustasid ettevõtjad.

Inimestele on vaja tutvustada ettevõtjaks hakkamise võimalusi, eriti noortele, kes oma kõrgharidusteed veel jätkavad, kuna ettevõtlus peab põhinema professionaalsetel oskustel (Guidelines for... 2009: 13). Tänapäeval, kui rahvusvaheline konkurents on tihe, on sagedaseks probleemiks ettevõtete madal tootlus ning vähene innovatiivsus (Teixeira 2007:2). Ka Eesti ettevõtluspoliitika arengukava aastateks 2007-2013 lähtub uuringutest, mille järgi takistab Eesti ettevõtete arengut peamiselt madal tootlikkus. Tootlikkuse kasv jääb sageli sobiva tööjõu puudumise taha, aga välismaalt suurel arvul oskustöölise sisse toomine oleks vaid ajutine lahendus, sest see vähendaks ettevõtjate motivatsiooni arendada oma tooteid ja tehnoloogiat. (Eesti ettevõtluspoliitika...2012) Vaja on suurendada kõrgharidusega inimeste huvi ettevõtluse vastu, et oleks rohkem firmasid, mis suudaksid uudseid lahendusi luua ning ka rahvusvahelisel tasandil konkurentsi pakkuda.

Kokkuvõtvalt võib öelda, et ettevõtlus puudutab kas otseselt või kaudselt igat inimest, kuna ta on majandusliku arengu mootor, loob töökohti ning reguleerib sotsiaalset heaolu. Arvestades, et ettevõtlike inimeste ja antud piirkonna majandusliku kasvu vahel esineb positiivne seos, on oluline, et ettevõtluspotentsiaaliga inimesed leiaksid oma tee ettevõtluseni. Tihedas konkurentsis püsima jäämiseks on aga eelkõige vaja kõrgharidusega professionaale, et tagada kõrge tootlikkus, innovaatilised ideed ning lahendused. Kuna selleks sihtgrupiks on kõrgkoolide lõpetajad, kuid Eestis tegeleb neist

ettevõtlusega vaid 5% (Reino 2009: 67), tuleb välja selgitada ettevõtlusega tegelemist soodustavad tegurid ning nende arendamisele intensiivselt tähelepanu pöörama hakata.

1.2 Ettevõtlusega tegelemist soodustavad tegurid

Käesolevas peatükis antakse teoreetiline ülevaade teguritest, mis mõjutavad inimese ettevõtluspotentsiaali, tutvustatakse erinevate riikide uuringute tulemusi ning nendest lähtuvalt koostab autor kokkuvõtte ettevõtlusega tegelemist soodustavatest teguritest.

Inimese ettevõtlusaktiivsuse kujunemisel mängivad rolli erinevad tegurid, mis on võimalik kaheks osaks jagada- isiku ja keskkonnaga seotud tegurid (vt. tabel 1.3).

Tabel 1.3 Ettevõtlusega tegelemist mõjutavad tegurid

Isikuga seotud tegurid	Keskkonnaga seotud tegurid
Isikuomadused	Mikrosotsiaalne
Isiklik sobivus	Makrosotsiaalne
Teadmised/ kogemused	Makromajanduslik

Allikas: (Siimon, Kaseorg 2008: 219; Fogel 2001:104; Rodermund 2004).

Kas inimene tunneb huvi või sobib ettevõtlusega tegelema, sõltub suuresti tema isikuomadustest: kui suur on tema eneseteostusvajadus, riskivalmidus, enesedistsipliin, kohuse- ja vastutustunne, algatusvõime, püsivus, mõõdukus jne. Lisaks on oluline inimese isiklik sobivus: vanus, hea tervis, vaimuerksus, stressitaluvus, energia, hoiakud, identiteet ja motivatsioon. Arvestades, et tiheda konkurentsi tingimustes saavad jätkusuutlikult tegutseda eelkõige osavaimad, on vaja ka teadmisi/kogemusi (juhtimis-, analüüsi-, otsustus-, suhtlemis-, organiseerimisoskus jt). (Siimon, Kaseorg 2008: 219; Wong, Cheung 2005: 280; Pillis, Reardon 2007; Rodermund 2004)

Teisest küljest ei olene inimese ettevõtlusega tegelemine mitte üksnes endast, vaid see on mõjutatud ka välistest ehk keskkonnaga seotud teguritest: mikrosotsiaalsetest (sõbrad, elukutse, töökoht, perekond, elukaaslane), makrosotsiaalsetest (poliitilised vaated, infokanalid, õpikeskkond) ning makromajanduslikest (ettevõtlus- ja

õiguskeskkond). (Siimon, Kaseorg 2008: 219; Fogel 2001:104) Järgnevalt käsitletakse ettevõtlusega tegelemist soodustavaid tegureid täpsemalt.

Läbi aegade on ettevõtjaid uuritud lootuses leida neile ühiselt omaseid jooni, mis on võrreldes teiste inimestega tugevamini avaldunud või neid mõjutanud. Tulemused on näidanud, et teatud sarnasused küll eksisteerivad, kuid siiski ei saa kindlalt väita, et antud omadustega inimene hakkab ettevõtjaks või kas ta oma tegevuses ka edukas on. (Wong, Cheung 2005: 280; Miettinen, Teder 2006:70) Sellele vaatamata usuvad teadlased, et ettevõtlusega tegelemine eeldab teatud isikuomadusi (Ward 2004; Raab *et al.* 2005:76; Martinez *et al.* 2007). Olenevalt vaatenurkade mitmekesisusest ja uuringute tulemustest ollakse erinevatel seisukohtadel, millistest omadustest kavatsus ettevõtlusega tegelema hakata eelkõige sõltub. Segal *et al.* (2005) arvavad, et nendeks on tolerantsus riskide suhtes, ideede tajutav teostatavus ja kasumi teenimise soov. Teisest küljest leiavad Raposo *et al.* (2008), et ettevõtlik eneseusk viitab inimese tugevale usule, et ta on võimeline edukalt täitma erinevaid ettevõtlusega seotud ülesandeid ning tänu sellele on huvitatud enese proovile panemisest. Cahon ja Cotton (2008; Lee, Peterson 2000) usuvad, et määravaks osutub, kui palju inimene ise ettevõtlusmaailmas orienteerub- hästi orienteeruval inimesel on kõrgem võimekus näha ja tunda ära head äriideed, luua ja kasvatada oma ettevõtet ning pakkuda konkurentsi ka rahvusvahelisel tasandil. Linan *et al.* (2005) on seisukohal, et kavatsused hakata ettevõtjaks sõltuvad peamiselt isiklikust kirest ettevõtluse vastu, sotsiaalsete normide tajumisest ja usust oma plaanide teostatavusse ning lisaks eelpool mainitule leiavad, et olulisteks teguriteks on hoopis motivatsioon tulemusi saavutada ja selge enesepilt.

Nii nagu Cantillon (Miettinen, Teder 2006:7) nägi sajandeid tagasi ettevõtjat riskijana, peetakse ka tänapäeval riskide aktsepteerimist väga oluliseks, kuna juba alustades oma tegevust, peab inimesel olema võime hakkama saada ebakindlusega (Wong *et al.* 2005:4). Riskialtiusus on oluline tegur nii isikliku kui ka ettevõtte arengu jaoks, kuna ta peab genereerima uusi ja väärtuslikke ideid, olgu selleks siis tooted, protsessid või teenused, mida pakkuda oma sihtturule (Wadhaw *et al.* 1998; Ward 2004).

Lisaks eelpool nimetatutele usutakse, et ettevõtjatel on enam arenenud järgmised omadused: kõrge saavutusvajadus, kiire kohanemisvõime, loominguline käitumine, initsiatiivikus, võime vastutust võtta, vabaduse ja sõltumatuse vajadus, oskus luua oma

meeskond, võime töötada nii üksi kui rühmas, pingetaluvus, juhtimisoskus, analüüsivõime ja püsivus (Martinez *et al.* 2007; Ramayah, Harun 2005; Robinson *et al.* 1991; Pennings, Kimberly 1980; Hisrich, Peters 1995).

Olulised isikuomadused võtavad kokku Vrdoljaki Raguži ja Dulcici (2008: 856), kelle teooria kohaselt saab inimese ettevõtluspotentsiaali analüüsida järgmistest omadustest lähtuvalt:

- saavutusvajadus,
- seesmine kontrollkese,
- kalduvus riske võtta,
- tolerants ebaselguse suhtes,
- enesekindlus,
- innovatiivsus.

Uuringute järelalusena leiavad nad (2008: 857; Raab *et al.* 2005:73), et ettevõtlusega tegelemisel on tähtsaim isikuomadus saavutusvajadus. See on olemuselt iha huvitavate ja väljakutsuvate ülesannete järgi; tahe teha asju paremini või kiiremini kui teised või kui ise varem; püüdlus maksimumi saavutada. Sageli on ettevõtjate jaoks kõige olulisem just ülesanne iseenesest, mitte materiaalne edu, mis sellega kaasneda võib. Vastavalt McClellandile (1961; 1978; 1987) on ettevõtete loojatel kõrgem saavutusvajadus ning see omadus on ka oluline tegur tagamaks majanduse arengut. Kokkuvõtvalt märgib Raab *et al.* (2005:73) kaht tähelepanekut: 1) ettevõtjad on märkimisväärselt rohkem tulemuslikkusele orienteeritud kui ülejäänud inimesed; 2) ettevõtjad, kellel on eriti suur saavutusvajadus, on enamasti ülejäänud ettevõtjatest edukamad.

Rotteri (1966) arvates on inimene rohkem kas seesmiselt või väliselt kontrollitud. Suurema seesmise kontrollkesega inimesed on enesekindlad, esitlevad oma huve edukamalt ja juhivad end oluliste eesmärkideni paremini kui teised (Bandura 1982). Seda tüüpi inimesed on sageli juhtivatel positsioonidel ja on üldiselt teistest vähe sõltuvad. Lisaks on nad tunnetuslikult (kognitiivselt) aktiivsed, ehk et nad suudavad infost rohkem kasu teha (Phares 1968), otsivad omal initsiatiivil keerulist informatsiooni ja töötlevad seda efektiivselt (Wolk, DuCette 1974). Samuti on neil hea

õppimis- ja kohanemisvõime (Wichman, Oyasato 1983). Seavad omad eesmärgid ise ja leiavad ka tee nende saavutamiseni iseseisvalt (Spector 1982). Uuringus, kus jälgiti ettevõtjaid tegutsemisaja algul ja 13 aastat hiljem, jõuti järeldusele, et need inimesed, kes olid ka vaadeldud aja lõpus edukad, olid rohkem sisemiselt fokuseeritud kui need, kes seda polnud ja pidid oma ärist loobuma (Raab *et al.* 2005:75). Kokkuvõtvalt leiavad teadlased, et üldiselt on edukad ettevõtjad pigem seismise kontrollkesega (Robinson *et al.* 1991; Dailey, Morgan 1978; Panday, Tewary 1979; Brockhaus 1982).

Tolerants ebaselguse suhtes on võime tegutseda keerulistes olukordades, tulla toime vastuoludega ja töötada probleemidega säilitades selget meelt. Sellised inimesed näevad probleemides võimalusi ning püüavad kõigist olukordadest edukalt välja tulla. (Vrdoljaki Raguži ja Dulcici 2008: 857). Nad on hea kohanemisvõimega ja suudavad eristada olulist informatsiooni ka ebamäärasuses. Tolerantsus ebaselguse suhtes on ettevõtjate haruldane omadus (Sexton, Bowman 1985; Müller 2000), kuna üldiselt tajutakse ebaselgust kui midagi ebahaldusväärset, stressi tekitavat ja hirmutavat, kuid ettevõtjad saavad sellega hakkama.

Kalduvus riske võtta on omadus, mis kirjeldab, kuidas inimene käitub otsustavatel hetkedel ning kuidas ta saab hakkama ebakindlusega (Begley, Boyd 1987). Kellel on valmisolek riske võtta, valivad enamasti alternatiive, mille õnnestumise tõenäosus on küll väiksem, kuid millest saadav kasu võib olla suurem. Lisaks suudavad sellised inimesed paremini otsuseid langetada ebakindlates olukordades. Valmisolek riske võtta on ettevõtlusega tegelemise eelduseks, kuna ettevõtjad peavad igapäevaselt ebakindlusega kokku puutuma. Ettevõtjatel kaasnevad riskid mitte üksnes rahaliselt, vaid ka seoses karjäärivõimalustega, perekondlike suhete ja reputatsiooniga. (Raab *et al.* 2005:75; Vrdoljaki Raguži, Dulcici 2008: 38)

Innovatiivne inimene teeb asju uuel või haruldasel moel. Uuringud on näidanud, et ettevõtjatel on see omadus sageli rohkem arenenud kui mitteettevõtjatel (Robinson *et al.* 1991; Cromie 2000). On ka leitud, et innovaatus on positiivses seoses kalduvusega riske võtta (Lumpkin, Erdogan 1999).

Kirjeldatud Vrdoljaki Raguži ja Dulcici (2008: 856) mudel kattub osaliselt King'i (1985) ja Mülleri (2002) vaadetega, kuid nende nägemuse kohaselt mõjutavad inimese

ettevõtluspotsiaali lisaks eelpool nimetatutele veel ka probleemide lahendamise oskus, soov ennast kehtestada ning emotsionaalne stabiilsus.

Ettevõtjal peab olema arenenud oskus probleeme lahendada. Inimesed, kes on orienteeritud probleemide lahendamisele, näevad ka keerulistes, ebameeldivates ja segastes ülesannetes lahendust (Müller 2002). Hea probleemide lahendamise oskusega inimesed eelistavad töötada iseseisvalt ilma pideva abita (King 1985) ja neil on kiire informatsiooni töötlemise võime. Nad töötavad strateegiliselt tulemuse nimel ja sageli leiavad loovaid lahendusi.

Ettevõtte alustamise faasis ja ka hilisemas konkurentsivõimel peavad ettevõtjad käituma domineerivalt ja järeleandmatult. Samaselt riskide võtmisele, tuleb leida optimaalne kesktee. Ühest küljest ei saa ettevõtja olla teiste poolt tugevalt mõjutatav (Brandstatter 1997), samas teisest küljest sõltub ettevõtja edu suuresti oskusest teha koostööd klientide ja kaastöötajatega. Suutmatus kompromisse saavutada võib ettevõttele saatuslikuks osutuda, kuid liigne püüdlus saavutada harmoonilisi inimsuhteid on samamoodi puudus nagu ka ülimalt domineeriv käitumine (Müller 2000).

Kergesti ärrituvatel, üleliia muresevatel, põrumist kartvatel inimestel on raske ettevõtlusega tegeleda. Emotsionaalne stabiilsus avaldab positiivset mõju oskuslikule sooritusele, eriti mis puudutab stressi tekitavaid ülesandeid (Diginan 1990). Emotsionaalselt stabiilsed inimesed on enesekindlad, tasakaalukad, mõtlevad positiivselt, eluga rahulolevad ja vähe meeleheitlikud. Ebastabiilsed inimesed on ärevad, kartlikud, melanhoolsed ja tujukad.

Lisaks eelpool nimetatutele toob Raab *et al.* (2005: 76) välja veel kolm omadust, mis potentsiaalsel ettevõtjal võiks olla- empaatiavõime, kliendile orienteeritus ja meeskonnatöö oskus.

Empaatia võimaldab mõista kolleege, kliente ja teisi inimesi. See on võime aru saada teiste inimeste mõtetest, tunnetest, motiividest, eesmärkidest ja ootustest. Empaatia ei tähenda mitte üksnes teatud määral teise emotsioonide, vaid ka käitumise mõistmist (Eisenberg 2000). See tähendab väikseid tähelepanekuid ja võimet panna end teise inimese rolli. (Raab *et al.* 2005: 76; Davis 1983)

Kliendile orienteeritus on üks olulistest omadustest, tagamaks ettevõtte jätkusuutlikkuse. See käib eriti firmade kohta, mis soovivad pikemaajaliselt siduda end sama kliendiga, ajal, mil tarbijate soovid muutuvad pidevalt, konkurents tiheneb ja käib innovatsiooni võidujooks. See on eriti oluline, kuna uute klientide leidmine võib olla märgatavalt raskem kui vanade hoidmine, mis sisuliselt tähendab ettevõtte kohandamist arvestades kliendi soove. (Raab *et al.* 2005: 76; Whiteley 1991)

Meeskonnatöö edukus sõltub paika pandud reeglitest, rollide jaotusest, inimsuhetest, ülesannetest ja oskusest erimeelsusi lahendada. Meeskonnatööoskus tähendab, et kõiki neid arvestades suudetakse töötada ühise eesmärgi nimel. (Raab *et al.* 2005: 76)

Vrdoljaki Raguži ja Dulcici testisid oma mudelit 2010/2011 õppeaastal Dubrovnikis ülikooli tudengite seas Horvaatias ning selgus, et üliõpilastel oli kõige enam arenenud saavutusvajadus ning enesekindlus, kuid nõrgimaks küljeks jäi tolerantsus ebaselguse suhtes ning innovaatus. Uuringu tulemustest on näha, et saavutusvajadus ning seesmine kontrollkese on positiivselt korreleeruvad, kuid näiteks tolerants ebaselguse suhtes ning saavutusvajadus omavahel seoses ei ole. Lisaks eelpool mainitule jõuti järeldusele, et ettevõtlusalane haridus arendab ettevõtlikku mõttemaailma. (Vrdoljak Raguži, Dulcici 2008: 38)

2009. aastal Eesti kõrgkoolide vilistlaste seas läbi viidud uuringus paluti lõpetanutel anda hinnang enda erinevatele pädevustele lähtuvalt oma tasemest, ülikooli panusest pädevuste tõstmisel ja ametikohal nõutavast tasemest (Reino 2009: 8).

Kõrgeima hinnangu said:

- suuline ja kirjalik eneseväljendusoskus emakeeles,
- meeskonnatööoskus,
- info- ja kommunikatsioonitehnoloogia kasutamise oskus.

Madalaima hinnangu said:

- juhtimisoskus,
- enesekehtestamise ja läbirääkimisoskused,
- võõrkeelte oskus.

Kui kõrgkoolide vilistlased tundsid, et läbirääkimisoskused on neil nõrgaks küljeks, siis Konjunktuuriinstituudi uuringust selgus, et ettevõtjad pidasid oma tegevuse algusperioodil kõige olulisemaks just suhtlemis- ja probleemilahendusoskust, et vajalike inimestega kontakti saada ja läbirääkimistega tulemusi saavutada. (Eesti elanike... 2004: 63) Kahe uuringu tulemusi võrreldes võib järeldada, et sotsiaalsed oskused on ettevõtlusega tegelemiseks väga olulised ning üheks ülikoolide võimaluseks, kuidas noorte ettevõtluspotentsiaali arendada, on sotsiaalsete oskuste arendamisele intensiivne tähelepanu pööramine.

Eesti ettevõtjaid analüüsid selgus veel, et nad on keskmisest inimesest aktiivsemad ja neil on eriti arenenud teatud isikuomadused, mis on kirjeldatud tabelis 1.4.

Tabel 1.4 Eesti ettevõtjate enim arenenud isikuomadused

Omadus	Väljendumine
sihikindlus	teavad, mida tahavad ja tegutsevad selle nimel
koostöövalmidus	valmis koostööks erinevate inimestega
otsustusvõime	suudavad otsuseid vastu võtta ja nende eest seista
enesekindlus	usuvad endasse, on endas kindlad
sotsiaalsus	seltskondlikkus, meeldib suhelda
seesmine kontrollkese	ise oma käekäigu mõjutamine on tähtsam olukorraga kohanemisest

Allikas: (Eesti elanike ettevõtlikkus 2004: 61).

Ettevõtjad pidasid end väga sihikindlateks, kuna kõige rohkem nõustujaid ettevõtjate hulgas oli selliste väidetega nagu „tean, mida tahan, ja tegutsen selle nimel“, „olen valmis tegema koostööd väga erinevate inimestega“ ning „usun endasse ja olen endas kindel“. Ka potentsiaalsed ettevõtjad eristusid mitme omaduse poolest inimestest, kes ei huvitunud ettevõtlusest. Märgatavalt suurem oli nende enesekindlus, sihikindlus (tegutsevad eesmärgi nimel), saavutusvajadus (soov elus läbi lüüa ja edu saavutada), loovus, riskivalmidus, toimetulekuvalmidus ebaõnnestumistega, sotsiaalsus, koostöövalmidus, veenmis- ja motiveerimisoskus, organiseerimisvõime, suurem kartmatus võlgu olla, neil on hea tervis ja palju energiat ning seesmine kontrollkese

(olukorraga kohanemisest tähtsamaks peetakse ise oma käekäigu mõjutamist). (Eesti elanike... 2004: 61)

Olgugi, et on laialt levinud arusaam, et võimaluste märkamist ja äri loomist soodustavad teatud isikuomadused, usuvad paljud teadlased ka väliste tegurite rolli mõjutamiseks ettevõtlusega alustamise otsust (Siimon, Kaseorg 2008: 219; Fogel 2001:104; Rodermund 2004). Makromajanduslikus mõttes leiavad Bowen ja Clercq (2008; Gega *et al.* 2011:290), et nendeks on majanduslik vabadus, seadusandlik keskkond, rahulolu valitsusega ja poliitiline stabiilsus. Näiteks mõjutavad poliitika ja korrupsioon majanduse ja ettevõtluse arengut (Sullivan, Shkolnikov 2004). Samuti vähendavad rahvuslikud ohud (nt terrorism) inimeste ettevõtlusaktiivsust (Huddy *et al.* 2002).

Ka mikrosotsiaalsest vaatenurgast usutakse, et ümbritsev keskkond mängib suurt rolli kujundamaks inimese hoiakuid ettevõtluse suhtes ning et inimese ettevõtluspotentsiaali (sealhulgas ka huvi äritegevuse vastu) mõjutavad suurel määral erinevad demograafilised tegurid (Rodermund 2004). Lähedane keskkond, mis on ettevõtluse suhtes positiivselt meelestatud, võib suurendada inimeste huvi alustada äritegevust. Näiteks vanemate, pere ning sõprade julgustus on soodustavad tegurid (Davidsson, Honig 2003; 301-331). Lähedaste mõju võib olla isegi tähtsam kui riiklik toetus, mis samuti kujundab soovi asutada ettevõtet. (Gega *et al.* 2011:294; Bagheri, Lope Pihie 2010: 434)

Vanemate akadeemiline kvalifikatsioon, elukutse ning nende suhtumine ettevõtlusesse avaldab otsest mõju lapse hoiakutele ja tõekspidamistele (Gurol, Astan 2006; Zampetakis, Moustakis 2006). Seda kinnitavad ka Albaania, Malaisia ja Pakistani üliõpilaste seas läbi viidud uuringute tulemused, kus selgus, et vanemad, olenemata sellest, kas nad ise on ettevõtjad või mitte, võivad olulisel määral mõjutada inimese ettevõtjaks hakkamist, ning teiseks, vanemate ettevõtlusega tegelemine arendab inimese enesekindlust ning juhtimisoskusi. (Bagheri, Lope Pihie 2010:437; Ahmed *et al.* 2011:352) Ka Schroeder ja Rodermund (2006) usuvad, et perekond, kasvatus ja haridus mõjutavad huvi arengut ettevõtluse vastu. Inimesed, kelle pereliikmetel on oma firma, tajuvad paremini võimalusi ja sellega kaasnevaid riske ning neil on arenenud kriitiline mõtlemine, mida on vaja ettevõtte elus püsimiseks. Samuti on suurem tõenäosus, et nad hakkavad ka ise ettevõtjaks. Samas, perekonnal võib olla ka vastupidine mõju- tänu

nõudmistele ja kohustustele võidakse soovida vältida ettevõtlusega kaasnevat ebastabiilsust ja kaotada huvi äritegevuse vastu. (Gega *et al.* 2011: 291)

Lisaks perekondlikule taustale loetakse väga oluliseks teguriks, mõjutamaks inimese ettevõtjaks hakkamist, haridust. Ettevõtlusalased teadmised võivad soodustada äri loomist ning seda mõju saab vaadata kaheti. Esmalt, vastava haridusega lapsevanemad on suure tõenäosusega ise ettevõtjad, olles eeskujuks ning mõjutades ka oma järeltulijat, teisest küljest, noor inimene ise, kes omandab ülikoolis ettevõtlusalased teadmised, leiab suurema tõenäosusega oma tee äritegevuseni. (Ali *et al.* 2011:26; Raposo *et al.* 2008).

Palju on arutletud selle üle, kas ettevõtjaks sünnitakse või saab selleks vajalikke eeldusi arendada. Autor usub, et teatud isikuomadused on päritavad, kuid üldiselt on ettevõtluspotentsiaali võimalik suurendada. 2004. aastal selgus (Eesti elanike... 2004:29), et tegutsevate Eesti ettevõtjate ettevalmistus ettevõtlusega alustamiseks oli üsna tagasihoidlik. Ettevalmistuse tähtsust kinnitab aga asjaolu, et ligikaudu 80% alustavatest ettevõtetest lõpetab tegevuse esimese 5 aasta jooksul, kuna omanikel puuduvad vajalikud teadmised või oskused (Brown *et al.* 2011: 169).

Inimeste ettevõtluspotentsiaali saab arendada läbi ettevõtlusalaste haridusprogrammide (näiteks läbi koolituste korraldamise töötutele või ülikoolis ettevõtluse aluste õpetamise kõigi erialade üliõpilastele) (Ali *et al.* 2011:15; Raguž, Matic 2011: 40). Pärast sellistes programmides osalemist hakkasid inimesed Saksamaal läbi viidud uuringu tulemuste põhjal palju rohkem ettevõtlusega tegelemise võimaluste vastu huvi tundma (Schroder, Rodermund 2006). Sarnaseid tulemusi on tähendatud ka USA-s, Inglismaal ja Prantsusmaal (Soutaris *et al.* 2006; Zhao *et al.* 2005).

Ülikoolide arv, mis pakuvad erinevaid ettevõtlusalaseid kursusi, on viimaste aastatega märgatavalt kasvanud, seda eriti USA-s. Esiteks soovivad noored inimesed seal üha rohkem ettevõtlusega tegeleda, ja teiseks, riiklikul tasandil on hakatud aru saama noortele vastava hariduse andmise tähtsusest (Fayoll *et al.* 2006). Uuringud on näidanud, et isegi varases eas omandatud ettevõtlusega seotud teadmised võivad suurendada inimeste huvi ettevõtluse vastu (Gibb Dyer 1994: 7; Kourilsky, Walstad 1998; Lüthje, Franke 2003:2; Van Auken *et al.* 2006; Gurol, Astan 2006). Seega, on

hea, kui juba võimalikult varakult kujundatakse õpilaste arusaamu äritegevusest ning tegeletakse praktiliste ülesannete harjutamisega. Hariliku õpetamise meetodi asemel näiteks külalisesinejaid, *case studies* ja rollimänge kasutades saavad juhendajad õpilasi aidata ja julgustada, kuid teisest küljest avaneb õpilastele võimalus end analüüsida ja hinnata oma võimeid. (Solomon *et al.* 2002; Wilson *et al.* 2004; Cox *et al.* 2002) Lisaks näitavad uuringud, et ettevõtlusharidus, mis keskendub „läbi kogemuste õppimise“ tehnikale, võib oluliselt mõjutada enesekindlust tegutsemaks ettevõtluses (Cox *et al.* 2002). Pakkudes noortele lisaks äriplaani kirjutamise teadmistele ka võimalust mudel- või reaalses ettevõttes osaleda, arendatakse suuresti nende ettevõtlusalast kompetentsi. (Wilson *et al.* 2004)

Teadlased leiavad, et tänapäeval on üheks ülikoolide funktsiooniks ka ettevõtluse soodustamine. Selle tegemise võimaluseks on näiteks lisaks hariduse andmisele inimeste eneseusu suurendamine saamaks hakkama ettevõtluse alal, üliõpilaste suhtumise kujundamine, mis aitab võtta vastutust oma tegude eest ning loomingulisuse ja innovatiivsuse arendamine. (Fitzkowitz, 2004; Lope Pihie 2008; Van Burg *et al.* 2008) Kuna tänapäeval on võimalik äriaga tegeleda igas valdkonnas, leiab autor sarnaselt Hynes'le (1996) ja ka paljudele teistele teadlastele, et ettevõtlusalaseid baasteadmisi peaks õpetama kõigile üliõpilastele, ka mitte majanduse eriala tudengitele. Nii saaks üliõpilased lisaks teadmistele ja kogemustele ka kindlustunde ja eneseusu, et suudavad ettevõtlusega edukalt tegeleda. Ühiskondlikult tasandilt vaadates, õpetades noortele ettevõtluse aluseid, võib oletada, et nad suudavad paremini hakkama saada ka tööturu kitsastes tingimustes ning majanduskriiside ajal oskavad iseseisvalt ettevõtlusega tegelemist alustades end olukorrast välja aidata.

Noori peetakse eriti potentsiaalseks ettevõtjateks, kuna nad väärtustavad enamasti vabadust, väljakutseid ja eneseteostusvõimalusi (Lüthje, Franke 2003). Noorte potentsiaali usub ka Bloomberg, kelle sõnul arvestades tänapäeva tormilist majanduskliimat, ettevõtluse võimalused kasvavad pidevalt. Noor seiklushimuline inimene, kellel on innovaatilised ideed ja enamasti ka vähesed perekondlikud kohustused, võib olla eriti viljakas sihtgrupp alustamaks ettevõtlusega tegelemist (Bloomberg 2009: 53). Eelneva täienduseks: Venemaa üliõpilaste seas 2008. aastal läbi viidud uuringu tulemustest selgus, et kõige suurema ettevõtluspotentsiaaliga inimeste

rühma moodustasid majandust õppivad meessoost tudengid, kelle peres tegeletakse ettevõtlusega ning kes ise on ettevõtluse suhtes positiivselt meelestatud. Madalama ettevõtluspotentsiaaliga inimesteks loeti üliõpilased, kellel on väiksem usk endasse ja väiksem valmisolek riske võtta. Need olid enamasti naissoost, tehnikatudengid ning tudengid ilma varasema ettevõtluskogemusega. (Karhunen, Ledyeva 2010: 251)

Arvestades isiku ja keskkonnaga seotud tegureid, leiab autor kokkuvõtvalt, et ettevõtlusega tegelemist soodustavad komponendid on inimese noorus, ettevõtjatest vanemad, kõrgharidus ning teatud isikuomadused (vt tabel 1.5).

Tabel 1.5 Ettevõtlusega tegelemist soodustavad komponendid arvestades isiku ja keskkonnaga seotud tegureid

Komponent	Mõju
noorus	noored on avatud uuendustele, otsivad eneseteostusvõimalusi ning neil on värsked erialased teadmised
ettevõtjatest vanemate järeltulija	vanemate ettevõttega seotud olemine arendab inimese enesekindlust ning juhtimisoskusi
kõrgharidus	kõrgharidus annab vajalikud teadmised ja oskused, et konkurentsivõimelisi tooteid ja teenuseid luua
saavutusvajadus	iha huvitavate ja väljakutsuvate ülesannete järgi; tahe teha asju paremini või kiiremini kui teised või kui ise varem; püüdlus maksimumi saavutada
valmidus riske võtta	inimesed, kellel on valmisolek riske võtta, valivad enamasti alternatiive, mille õnnestumise tõenäosus on küll väiksem, kuid millest saadav kasu võib olla suurem. Lisaks suudavad sellised inimesed paremini otsuseid langetada ebakindlates olukordades. See omadus on oluline, kuna ettevõtjad peavad igapäevaselt ebakindlusega kokku puutuma
seesmine kontrollkese	suurema seesmise kontrollkesega inimesed on enesekindlad, esitlevad oma huve edukamalt ja juhivad end oluliste eesmärkideni paremini kui teised
enesekindlus	enesekindlus aitab tegutseda kindlakäeliselt, langetada otsuseid ning tegutseda sihipäraselt eesmärkide saavutamise nimel

Allikas: (autori koostatud, toetudes Teixeira 2008:5; Bloomberg 2009: 53; Bagheri, Lope Pihie 2010:437; Ahmed *et al.* 2011:352; Raab *et al.* 2005:73; Bandura 1982)

Tabelis kirjeldatud komponendid küll soodustavad ettevõtlusega tegelemist, kuid nende olemasolu ei tähenda, et inimene kindlalt sellega ka tegelema hakkab. Vaja on ka

motivatsiooni, huvi või muud impulssi, mis ettevõtluseni viiks. Täpsemalt on seda kirjeldatud 1.3 peatükis.

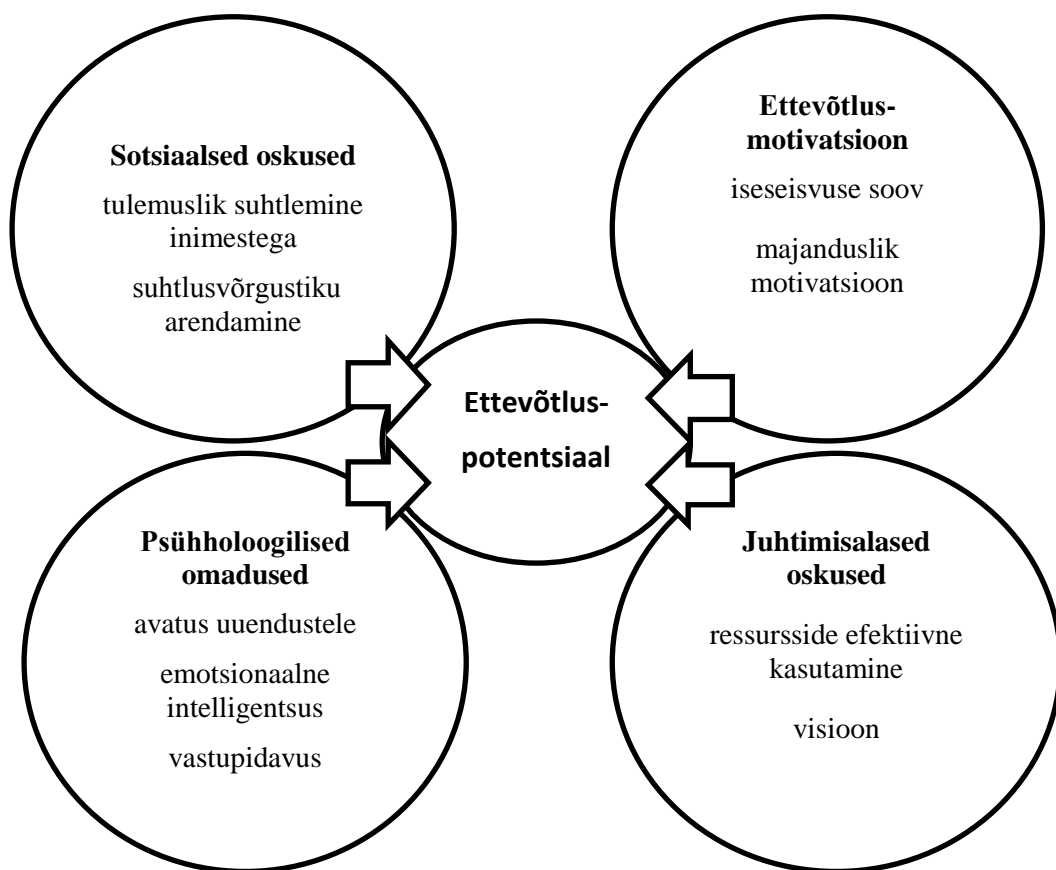
1.3 Ettevõtluspotentsiaali mudelite analüüs

Käesolevas peatükis lähenetakse ettevõtluspotentsiaalile läbi erinevate mudelite, kus on kirjeldatud, millest inimeste ettevõtluspotentsiaal koosneb ning mis seda mõjutavad. Toetudes erinevatele nägemustele, eelnevates peatükkides kirjeldatud teoreetilistele käsitlustele ja uuringu tulemustele, koostab käesoleva töö autor ka oma mudeli kirjeldamiseks kokkuvõtvalt, millistest teguritest inimeste ettevõtluspotentsiaal kujuneb.

Susana Correia Santose ettevõtluspotentsiaali mudel

Susana Correia Santos on mõtestanud inimese ettevõtluspotentsiaali isikust lähtuvalt läbi 4 dimensiooni (vt joonist 1.3). Potentsiaal oleneb inimese psühholoogilistest omadustest, sotsiaalsetest ja juhtimisalastest oskustest ning kõigele lisaks on ettevõtlusega tegelemiseks vaja motivatsiooni.

Santose teooria kohaselt on motivatsioon ettevõtlusega tegelemise alus, ilma milleta ei jätkuks inimesel jõudu tegutseda kindlakäeliselt, eesmärgipäraselt ning ületada tegevustega kaasnevaid raskusi. Ettevõtlusmotivatsioon viitab inimese soovile olla vaba, iseseisev otsuste tegemisel ning ka aega vastavalt oma vajadustele ise planeerida. Motivatsiooniallikaid on sõltuvalt inimesest erinevaid, kuid nendeks võivad olla näiteks eneseteostusvajadus, soov olla materiaalselt teistest sõltumatu või vajadus eduga kaasneva tunnustuse järele. (Santos 2010:3)



Joonis 1.3 Susana Correia Santos ettevõtluspotentsiaali mudel (autori koostatud Santos 2010:7 põhjal)

Sarnaselt 1.2 peatükis kirjeldatule (Raab *et al.* 2005:75; Vrdoljaki Raguži, Dulcici 2008: 857 jt.) usub ka Santos, et personaalsed isikuomadused mõjutavad inimese ettevõtluspotentsiaali, ning et ettevõtlikel inimestel on võrreldes ülejäänutega teatud omadused enam arenenud. Näitena tuuakse välja innovatiivsust, emotsionaalset intelligentsust ja vastupidavust. Nende omaduste olemasolu peaks andma eelise olemaks omal alal edukas. (Santos 2010:7)

Nii nagu Konjunkturiinstituudi uuringust selgus, et ettevõtjad peavad vajalike inimestega kontakti saamiseks ja läbirääkimistega tulemuste saavutamiseks oluliseks suhtlemis- ja probleemilahendusoskust (Eesti elanike... 2004: 63), leiab ka Santos, et sotsiaalsed oskused on ettevõtluspotentsiaali üks osa- ettevõtlusega tegelemise puhul on hädavajalik osata teiste inimestega tulemuslikult suhelda. Ühest küljest tuleb ettevõtlusega tegelemisel kasuks suur suhtlusvõrgustik, teisalt on aga enamasti igapäevaselt vaja läbirääkimis- ja veenmisoskust. Juba ettevõtte loomise faasis tuleb

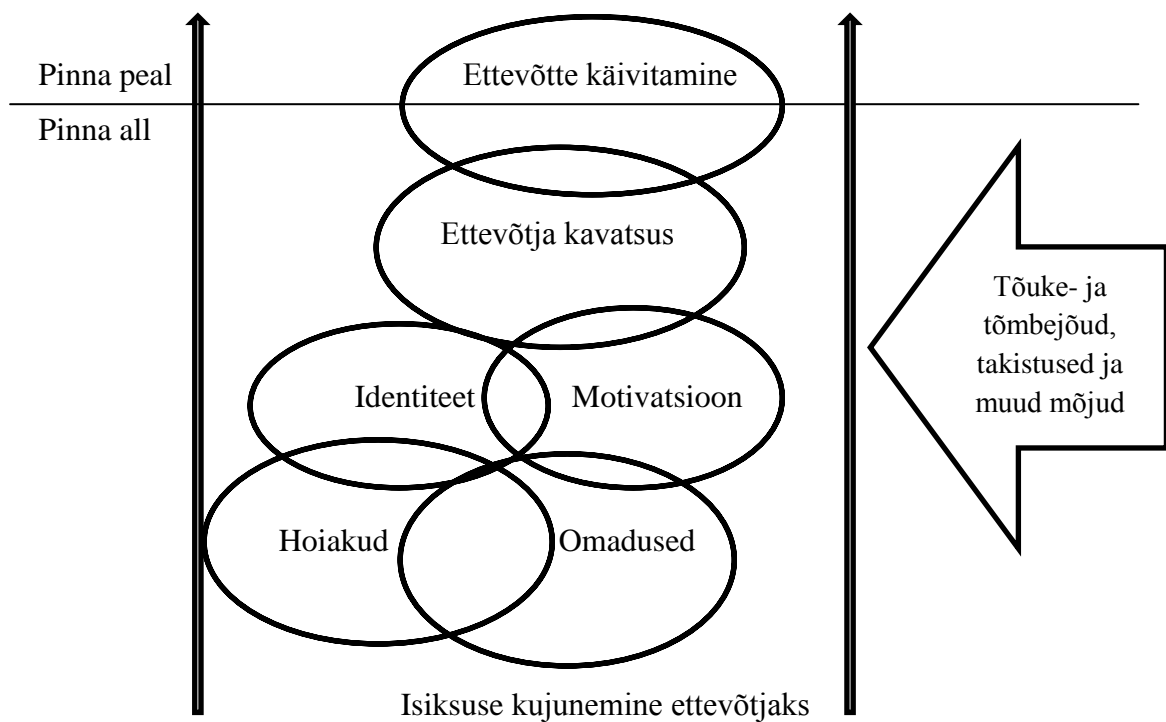
Santose teooria kohaselt kasuks oskus kontakte luua ning näiteks endale soodsaid tingimusi rääkida. Sotsiaalsed oskused võivad olla inimesel juba kaasa sündinud, kuid erinevaid tehnikaid kasutades on võimalik neid ka arendada. (Santos 2010: 7)

Neljanda komponendina leiab Santos, et ettevõtlusega tegelemise alustamiseks ja edukaks tegutsemiseks on vaja baastadmisi ettevõtlusest ja firma juhtimisest. Esmalt võib nende teadmiste puudumine osutada määravaks, miks ei hakata ettevõtlusega tegelema, kuid teisest küljest on häid juhtimisalaseid oskusi vaja kogu ettevõtlustegevuse jooksul. Need võivad väljenduda nii materiaalsete kui ka mittemateriaalsete tegurite puhul, näiteks tuleb kasuks nii ressursside efektiivse kasutamise oskus kui ka visiooni omamine ning eesmärkide nimel kogu meeskonna tööle panemine. (Santos 2010:7)

Santose ettevõtluspotentsiaali käsitus on üksnes isikust tulenev, keskendudes eelkõige inimese iseloomuga kaasnevatele omadustele ning motivatsioonile. Mudelist on aga välja jäetud neid mõjutavad tegurid ning nende roll. Teadmistele ja oskustele pööratakse tähelepanu majandusliku ja juhtimisalase külje pealt, mis samuti osaliselt sõltuvad inimese isikuomadustest, kuid kõrvale on jäetud kõrghariduse erialased teadmised, mis antud töö autori arvates on olulise tähtsusega leidmaks head äriideed ning oskamaks konkurentsivõimeliselt tegutseda ja arened.

Ettevõtluspotentsiaal nähtava ettevõtlusaktiivsuse taustal

Vesa Routamaa uurimisrühm Vaasa Ülikoolis on järeldanud (vt. joonis 1.4), et mitte kõik ettevõtluspotentsiaaliga inimesed ei alusta ettevõtlusega tegelemist, vaid ainult osa. Inimese käitumise taga on hulk isikuga seotud varjatud tegureid, mis enesele teadmatagi mõjutavad valikute tegemist ning ka ettevõtte asutamisosust. Ettevõtluskavatsuselegi ei järgne tingimata ettevõtte asutamine, vaid kavatsus võib erinevatel põhjustel jääda kavatsuseks. (Miettinen, Teder 2006: 41)



Joonis 1.4 Ettevõtluspotentsiaal nähtava ettevõtlusaktiivsuse taustal (autori koostatud Miettinen, Teder 2006: 41 põhjal).

Mudelikohaselt käivitub ettevõtlusprotsess sellega, et inimesele avaldub tõuke või tõmbejõud, mille tulemusena tuntakse ära võimalust välja arendada midagi uut. Märgatud võimalusel peab olema potentsiaali (näiteks võimalus teenida kasumit) ja selle ärakasutamine on ühiskonna seisukohalt soovitatav, st. ei ole vastuolus valitsevate moraalireeglite ja juriidiliste piirangutega. Võimalust iseloomustab eriti see, et midagi saab teha teistmoodi või paremini, kui seda seni on tehtud. Need võivad olla seotud uute toodete või teenustega, uute tootmismeetoditega, uute turustuskanalitega jne. Joonisel kujutatud tõmbejõududeks võivad olla ka sõltumatuse, tunnustuse- ja saavutusvajadus, soov ennast arendada ning suurendada oma heaolu. Tõukejõududeks võivad olla näiteks lahkkelid ülemustega või sobimatus senisesse kollektiivi, aga ka töötuks jäämine ja paremate alternatiivide puudumine. (Miettinen, Teder 2006:40)

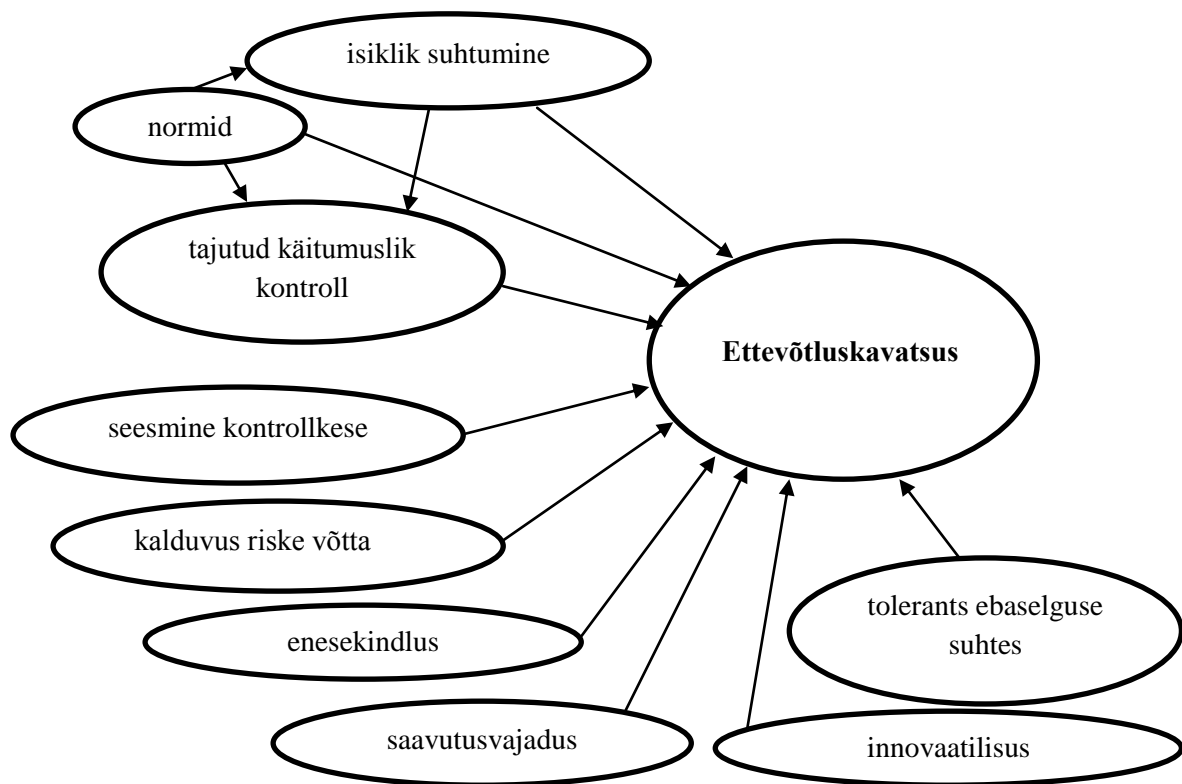
Kuigi inimene võib teadvustada tõuke- ja tõmbejõudusid, ei pruugi temast erinevatel põhjustel ettevõtjat saada. Sarnaselt Santose nägemusele leiavad ka Vaasa Ülikooli teadlased, et inimese ettevõtluspotentsiaal sõltub personaalsetest isikuomadustest.

Olulise omadusena tuuakse esile kohanemisvõimet, kuna ettevõtja peab olema valmis muutustele paindlikult reageerima. Samal ajal kui idee oma ettevõttest küpseb, märkab inimene, et ärikeskkonnas on jõude, mida ta ei saa kontrollida sellisel määral, nagu ta sooviks. Nende jõududega kaasnevad riskid ja ettevõtja peab olema valmis olukorraga kohanema. (Miettinen, Teder 2006: 68) Isikuomadused mõjutavad hoiakuid, mis omakorda mõjutavad identiteeti. Kõiki eelnevaid tegureid arvestades kujuneb välja motivatsioon ettevõtlusega tegeleda.

Analüüsides antud mudelit, leiab käesoleva töö autor mitu kriitilist punkti. Autor küll nõustub, et ettevõtlusprotsess võib alguse saada välistest tõukejõududest, kuid vastupidiselt joonisel nähtule, leiab Kuratkole (2008:9; Austin *et al.* 2006:2) toetudes, et tõmbejõud võivad tulenevad inimesest endast, olles seotud eelkõige isikuomaduste, ainulaadsete väärtuste, suhtumiste ja vajadustega. Ka ümbritseva keskkonna mõju on käsitletud piiratud, kuna nagu 1.2 peatükist selgus, võivad näiteks vanemate akadeemiline kvalifikatsioon, elukutse ning nende suhtumine ettevõtlusesse avaldada otsest mõju lapse hoiakutele ja tõekspidamistele (Gurol, Astan 2006; Zampetakis, Moustakis 2006). Kolmandaks, mudeli järgi on ettevõtte loomise aluseks võimaluse tundmine, et midagi uut teha. Arvestades, et käesoleva töö autor käsitleb ettevõtlust toetudes Pramann Salule (2005:11), mille kohaselt on ettevõtlus ka see, kui pakutakse juba olemasolevat toodet või teenust olemasolevale turule, leiab autor, et esitatud mudel ei toimi ning see ei anna selget pilti, miks osad potentsiaalsed inimesed alustavad ettevõtlusega tegelemist ja osad mitte.

Ettevõtluskavatsuse mudel

Eelmisest mudelist selgus, et inimese ettevõtluskavatsusele ei järgne tingimata ettevõtte loomine, vaid et see sõltub osaliselt inimesega seotud olevatest teguritest nagu näiteks hoiakust. Samale järeldusele on jõudnud ka Ferreira *et al.* (2012:429), väites, et ettevõtluspotentsiaali saab suurendada eelkõige läbi inimese hoiakute muutmise, kuna tähtis on positiivne suhtumine ja huvi ettevõtlusega tegelemise vastu, mis annab jõudu ja usku tegutsemiseks. Selle tulemusena koostati mudel, mis kirjeldab suhtumuslikke dimensioone kui ettevõtluskavatsuse varjatud muutujaid (vt. joonis 1.5).



Joonis 1.5 Suhtumuslikud dimensioonid kui ettevõtluskavatsuse varjatud muutujad (autori koostatud Ferreira *et al.* 2012:429 andmete põhjal)

Antud mudel kirjeldab muutujaid, mis mõjutavad inimese kavatsust hakata ettevõtlusega tegelema. Need on jaotatud kaheks osaks: käitumuslikeks ning psühholoogilistest isikuomadustest lähtuvateks. Mudeli järgi sõltub ettevõtluskavatsus normidest, mis ühest küljest loovad otseselt ettevõtluskeskkonna, kuid teisest küljest kujundavad nad ka inimeste käitumist. Normid kehtestavad inimeste tegevustele piirid, pannes paika, mis on lubatud ning mis mitte, mis on nõ õige või vale. Normid kujundavad ka mõttemaailma ning sellest tulenevalt omakorda ka suhtumist ning hoiakuid (Ferreira *et al.* 2012:429). Joonisel 1.5 näidatud tajutud käitumuslik kontroll viitab sellele, kuidas inimene tajub, kui kerge või raske on mingit käitumist ellu viia. Käitumuslik kontroll on samuti mõjutatud normidest ja suhtumistest ning sellest tulenevalt sõltub, kas inimene hakkab ettevõtlusega tegelema või mitte. Lisaks, sarnaselt käesolevas töös eelnevates peatükkides kirjeldatule on ka Ferreira *et al.* seisukohal, et inimese ettevõtlusega tegelemine oleneb isikuomadustest. Antud mudelit katsetati

noorte peal ja kokkuvõtvalt jõuti järeldusele, et saavutusvajadus, enesekindlus ja isiklikud suhtumised mõjutavad ettevõtluspotentsiaali kõige enam.

Autori arvates on käesoleva mudeli puhul keskkonna rolli, kujundamaks ettevõtluspotentsiaali, käsitletud küll nii otseselt kui ka kaudselt läbi inimeste hoiakute mõjutamise, kuid kuna normid ei ole ainsad keskkonna tegurid, siis on mudel siiski piiratud. Samuti vajaks mudel täiendamist, kuna autor on seisukohal, et normid mängivad teatud kaudset rolli kujundamaks ka inimeste isikuomaduste arengut ning avaldumist. Lisaks on vaatluse alt välja jäänud eelnevad kogemused, perekondlik taust ja motivatsioon.

Noorte ettevõtlusvalmiduse diagnostiline raamistik

Lisaks eelpool nimetatud autorite käsitlustele, kus leitakse, et ettevõtluspotentsiaal sõltub isikuomadustest, toovad Lewis ja Messy (2003:10) enda mudelis kasutusse veel inimese sotsiaalse ja haridusliku tausta ning tööalase kogemuse. Joonisel 1.6 on näidatud, kuidas kujuneb noorte vastuvõtlikkus ja valmidus alustada ettevõtlusega tegelemist.

Jooniselt 1.6 on näha, et ettevõtlusvalmidus sõltub sellekohasest haridusest ning eeskujudest. Samale järeldusele jõudsid ka näiteks Davidson ja Honig (2003: 301), kes väitsid, et ettevõtjatest vanemad soodustavad oma laste ettevõtjaks hakkamist. Valmidust suurendab vastava hariduse, teadmiste või kogemuste omamine. Siiski järeldub jooniselt, et ükskõik, mis valmidusastmega inimene ka ei ole, ikka vajatakse juhendajat, kes jagaks ettevõtlusalast infot ning oleks toeks erinevate probleemide lahendamisel. Käesoleva töö autor leiab sarnaselt Santosele (2010:7), et inimesel võib olla küll kõrge valmidus, kuid ettevõtjaks saamise puhul osutuvad otsustavateks teguriteks tahe ja motivatsioon. Ettevõtluse algatamise mõttes on pigem soodsam olukord, kus tahe on kõrge, kuid valmidus madal.

Kõrge

„Valmidus“



<u>Ettevõtluseks võimelised noored</u> <ul style="list-style-type: none"> • Töötaja või õpilane ettevõtluskogemuse või vajalike oskustega • Tõenäoliselt on läbinud ettevõtlusõppe • Vajab ettevõtte loomiseks täpsustavaid juhtnõure 	<u>Ettevõtlusesse sisenevad noored</u> <ul style="list-style-type: none"> • Valmisolek töandja rolliks • Tõenäoliselt läbinud ettevõtlusõppe või omab sama valdkonna töökogemust või ettevõtjatest pereliikmeid • Vajab ettevõtlusinfot või mentorit ja suhtlusvõimalust teiste noorte ettevõtjatega
<u>Ettevõtlus-eelses faasis noored</u> <ul style="list-style-type: none"> • õpilane või töötaja • tõenäoliselt ei ole osalenud ettevõtlusõppes ega oma ettevõtjatest eeskujusid • vajab ettevõtlusega tegelemise selgitamist ja ettevõtlusalast infot 	<u>Ettevõtlusteadlikud noored</u> <ul style="list-style-type: none"> • valmisolek töandja rolliks • tõenäoliselt läbinud ettevõtlusõppe, ettevõtjatest pereliikmed, võib omada ka äriideed • vajab ettevõtte asutamise ja juhtimise alast infot

Madal

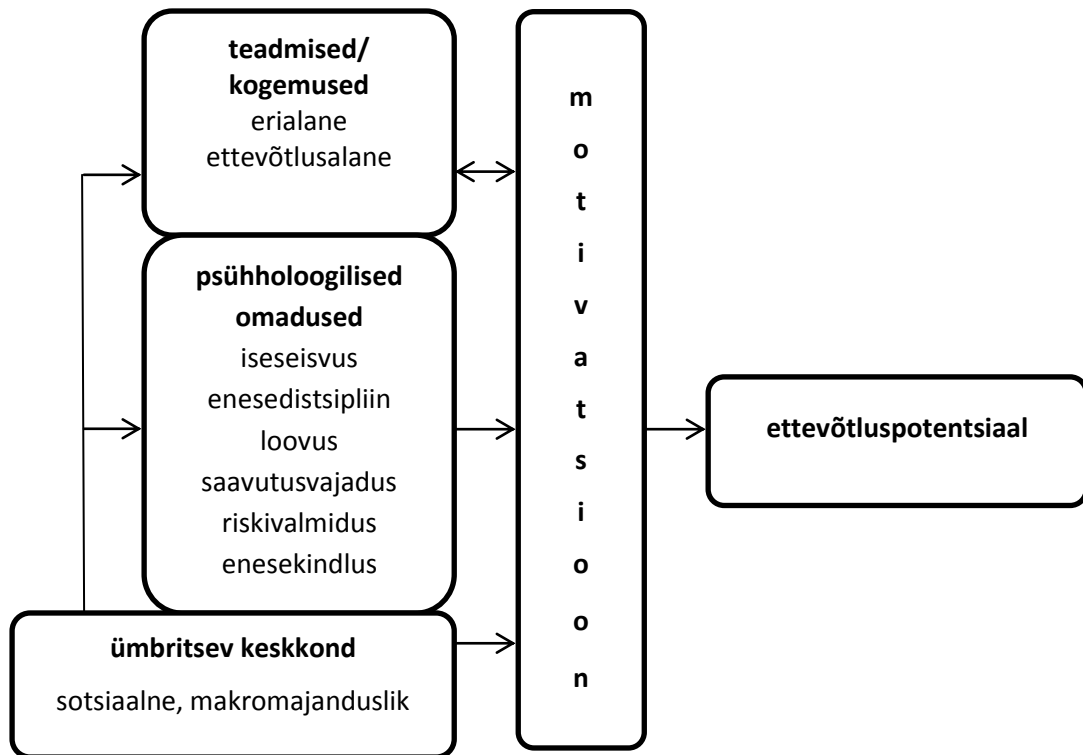
„Tahe“

Kõrge

Joonis 1.6 Noorte ettevõtlusvalmiduse diagnostiline raamistik (Lewis, Massey 2003:10)

Analüüsides eelpool kujutatud jooniseid, varasemates peatükkides välja toodud teoreetilisi käsitlusi ning uuringute tulemusi, koostas töö autor vastavalt enda nägemusele mudeli (vt. joonis 1.7), kirjeldamaks inimese ettevõtluspotentsiaali kujunemist.

Sarnaselt Santosele (2010:3) arvab autor, et inimese ettevõtluspotentsiaal tuleneb temast endast. Nii nagu kõik 1.3 peatükis käsitletud mudelite koostajad ning 1.2 peatükis kirjeldatud teadlaste (Wong *et al.* 2005:4; Raab *et al.* 2005:73 jt.) käsitlused, leiab ka käesoleva töö autor, et ettevõtlusega tegelemiseks on vaja teatud isikuomadusi. Seda soodustavaid omadusi on erinevaid, kuid autor usub, et ettevõtja peab näiteks suutma iseseisvalt töötada, püstitama eesmärgi, pingutama nende nimel (saavutusvajadus) ning olema loov, et näha võimalusi ja leida lahendusi.



Joonis 1.7 Inimese ettevõtluspotentsiaali kujunemine (autori koostatud)

Teadmaks kuidas ja mida teha, avastamaks võimalusi, leidmaks ideid, olemaks enesekindel ning uskumaks endasse, on vaja haridust ning kogemusi. Ühest küljest on olulised erialased teadmised, et olla edukas ning pakkuda konkurentsi, kuid teisalt, vaja on ka ettevõtlusalaseid teadmisi. Sarnaselt Santosele leiab autor, et nende teadmiste puudumine võib inimese ettevõtlusega tegelemisest eemale hoida või ka vähese pädevuse põhjuseks olla.

Eelpool nimetatud tegurite arengut ja avaldumist mõjutab inimest ümbritsev keskkond, mille mõju saab vaadelda mitmest küljest: inimene saab teadmisi ja kogemusi (nt. kõrgkoolist); vanemad ja lähedased kujundavad inimese vaateid, hoiakuid ja isikuomadusi (Gega *et al.* 2011:294; Rodermund 2004; Davidsson, Honig 2003; 301-331); poliitiline stabiilsus ja seadusandlik keskkond loovad võimalused ettevõtlusega tegelemiseks (Sullivan, Shkolnilov 2004; Huddy *et al.* 2002) ning lisaks võib inimene saada impulsi ettevõtlusega tegelemiseks just väljastpoolt (Miettinen, Teder 2006: 41). Autor leiab, et inimese teadmised ja kogemused, psühholoogilised isikuomadused ning ümbritsev keskkond mõjutavad inimese huvisid ning loovad ettevõtlusmotivatsiooni,

mis on ettevõtlusega tegelemisel sütitavaks jõuks (Santos 2010:7). Kuna need tegurid on muutuvad suurused ning neid saab arendada, on ka ettevõtluspotentsiaali võimalik suurendada.

Esimese peatüki kokkuvõttena võib öelda, et ettevõtlus on isiku iseseisev majandus- või kutsetegevus, mille käigus pakutakse uut või olemasolevat toodet või teenust uuel või olemasoleval turul kasu saamise eesmärgil. Sealjuures on olulised 6 peamist nüanssi: võimaluste märkamine ja nende realiseerimine (Butler 2006; Schumpeter 1950); organisatsiooni loomine ja arendamine (läbi innovaatilise tegevuse) tagades selle kestvuse (Pramann Salu 2005: 11; Davies *et al.* 2002; Fry 1993); teadmised, oskused ja kogemused ehk kompetents tegemaks õigel ajal, kohas, moel ettevõttele kasulikke asju; eesmärkide tegemine, tegevuste planeerimine ja organiseerimine; julgus riske võtta ning oskus nendega hakkama saada; kasu saamise eesmärk, mis võib olla nii materiaalne kui ka mittemateriaalne (Siimon, Kaseorg 2008:221; Lope Pihie 2008). Ettevõtluspotentsiaal on aga inimese võimalikkus tegeleda ettevõtlusega, arvestades tema huvi ning isiku seotud tegureid.

Teades, et ettevõtlike inimeste ja antud piirkonna majandusliku kasvu vahel esineb positiivne seos, on oluline, et ettevõtluspotentsiaaliga inimesed leiaksid oma tee ettevõtluseni. Tihedas konkurentsipüsima jäämiseks on aga eelkõige vaja kõrgharidusega professionaale, et tagada kõrge tootlikkus, innovaatilised ideed ning lahendused. Autor leiab, et inimese ettevõtluspotentsiaal koosneb tema teadmistest ja kogemustest, psühholoogilistest isikuomadustest ning neid mõjutavast ümbritsevast keskkonnast. Kuna kõrgharitud Eesti noortest leiab tee ettevõtluseni vaid vähesed, on vaja välja selgitada, kas ja kui suur on üliõpilaste ettevõtluspotentsiaal ning mida saaks ülikool kui tudengite keskkond ära teha, et nende ettevõtluspotentsiaali suurendada.

2. EESTI ÜLIÕPILASTE ETTEVÕTLUSPOTENTSIAALI UURING

2.1 Uurimuse metoodika ja valimi kirjeldus

Selgitamaks välja kas ja kui suur on Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaal, viis autor Tartu üliõpilaste seas läbi uuringu, mis koosnes kahest osast: küsitlusest ja intervjuust. Küsitluse eesmärk oli teada saada, millised on tänapäeva üliõpilaste tugevad ja nõrgad küljed, kui iseseisvad, enesekindlad ja riskialtid ollakse, kui loovalt mõeldakse ja kui suur on algatusvõime ehk lühidalt öeldes, isikuomadustest lähtuvalt hinnata Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali. Saamaks paremat ülevaadet seda mõjutavatest teguritest ja tudengite hoiakutest ning leidmaks viise, kuidas üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamist intensiivistada, viis autor läbi ka kvalitatiivse uuringu 5 küsitluses osalenud inimesega.

Analüüsima ettevõtluspotentsiaali, toetus autor Furman'i ülikooli teadlasele Wayne Kingile, kes on oma elu jooksul ettevõtluspedagoogikat palju uurinud. Tema poolt välja töötatud „*Entrepreneurial Potential*“ (King 1999) küsimustikus käsitletakse vastanute erinevaid isikuomadusi, mis autori arvates mõjutavad otseselt inimeste eeldusi hakkamaks ning olemaks edukas ettevõtja.

Uuring koosnes 60 küsimusest, mis olid teemade kaupa võrdselt 6 alarühma jaotatud (vt tabel 2.1). Üliõpilastel paluti hinnata võimalikult ausalt, kui palju nimetatud väide nende kohta käib, ja tõmmata vastavale punktile ring ümber. Skaala oli 0-6, kus 6 punkti tähendas "täielikult" ja 0 "üldsegi mitte" (Lisa 1).

Tabel 2.1 Küsimuste jagunemine teemade kaupa

Küsimuse number	Omadus	Väljendumine
1-10	Iseseisvus (<i>Independence</i>)	kui palju inimesele meeldib üksi ja omal moel toimetada, asju algatada ja juhtida ning kui võrd oluliseks peetakse vabadust
11-20	Enesedistsipliin (<i>Self-Discipline</i>)	inimese järjekindlus ning tulemuse nimel pingutamine jättes emotsioonid tahaplaanile, eesmärgi saavutamiseks ohvrite toomise valmidus
21-30	Loovus (<i>Creativity</i>)	väljaspool piire avatud mõtlemine, ideede genereerimine, lahenduste leidmine ja vastuvõtlikkus uutele ideedele
31-40	Saavutusvajadus (<i>Drive and Desire</i>)	motivatsioon tegutseda, eesmäärke püstitada ja neid saavutada, ambitsioonikus
41-50	Riskivalmidus (<i>Risk- Taking</i>)	seiklusjanu, kartmatus ebamäärasuste suhtes, soov õnne proovida ja avastada uusi asju
51-60	Enesekindlus (<i>Self-Confidence</i>)	usk endasse ja avatus väljakutsetele, positiivne enesehinnang, emotsionaalne vastupidavus

Allikas: (King 1999), autori koostatud.

Tulemused analüüsiti ja hinnati vastavalt Wayne King'i poolt varem välja töötatud jaotusele. Tabelis 2.2 on kirjeldatud ettevõtluspotentsiaali taseme hindamise süsteem.

Tabel 2.2 Ettevõtluspotentsiaali hindamine

Punktitulemus	Ettevõtluspotentsiaali tase	Protsent maksimaalsest tulemusest (%)
280- 360	Suurepärane	Alates 77,8
220- 280	Väga kõrge	Alates 61,1
160- 220	Kõrge	Alates 44,4
110-160	Keskmine	Alates 30,6
Alla 110	Piiratud	Kuni 30,5

Allikas: (King 1999), autori koostatud.

Uuring viidi läbi 2012. aasta septembris Tartu Ülikooli majandusteaduskonnas kolmes osas. Ankeedid jagati üliõpilastele paberkandjal, et küsitluse korraldajal ja osalejatel tekiks vahetu kontakt. Sellisel moel said tudengid vajadusel selgitusi paluda ning uuringu kohta küsimusi esitada. Kokku jagati 86 ankeeti, millest 3 olid puudulikult täidetud ehk rikutud. Tulemuste analüüsimisel ja järelduste tegemisel kasutati 83 ankeeti.

Valimisse kuulunud üliõpilased jagunesid kolme rühma:

1. Eesti Lennuakadeemia (LA) tudengid, kes osalesid kohustuslikus korras Tartu Ülikoolis toimivas „Ettevõtluse alused mittemajanduseriala üliõpilastele“ õppeaines. Loengutes osalesid ka mõned üksikud Tartu Ülikooli majandust mitte õppivad üliõpilased;
2. Tartu Ülikooli majandusteaduskonna ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala 2012/2013 õppeaastal alustanud 1. kursuse tudengid (ETJ 1);
3. Tartu Ülikooli majandusteaduskonna ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala 2. kursuse ja ka vanemad tudengid (ETJ 2).

Eelpool mainitule täpsustuseks, et ETJ-i puhul on tegemist magistriõppe tudengitega.

Tabel 2.3 Osalejate sooline jaotus kursuste kaupa

Kursus	Naised	Mehed	Kokku
Eesti Lennuakadeemia	17	24	41
TÜ ETJ 1	6	11	17
TÜ ETJ 2	13	12	25
Kokku	36	47	83

Allikas: autori koostatud.

Uuringus osales kokku 86 üliõpilast, kellest 47 olid mees- ja 36 olid naissoost. Kõige enam oli vastanuid Lennuakadeemia rühmas, kõige vähem aga ETJ 1 kursusel. Arvestades, et eelnevatest uuringutest on selgunud naiste madalam ettevõtluspotentsiaal, tasub mainimist ka sooline jaotus kursuste kaupa. Ettevõtluse aluste loengus osalenutest olid 41% naised, ETJ 1 35% ja ainsa kursusena oli ETJ 2-s naisi rohkem kui mehi- 52%. Koondarvestuses moodustasid naised 41% vastanutest.

Tabel 2.4 Vastanute keskmine vanus aastates

Kursus	Naised	Mehed	Keskmine
Eesti Lennuakadeemia	20,5	21,4	20,9
TÜ ETJ 1	29,7	28,2	28,7
TÜ ETJ 2	33,1	28,9	31,1
Keskmine	26,6	24,9	25,6

Allikas: autori koostatud.

Vastanute keskmine vanus kogu valimis oli 26 elusaastat. Kõige nooremad üliõpilased olid Lennuakadeemiast (keskmine 21 aastat) ning vanimad ETJ 2. kursusel (31 aastat). Soolises arvestuses selgus, et uuringus osalenud naiste keskmine vanus oli kõrgem (27 aastat) kui meeste oma (25).

Kvantitatiivne uuring on hea meetod hindamaks üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali üldiselt, kuid saamaks paremat ülevaadet tulemuste tagamaadest, pidas autor otstarbekaks viia tudengite seas läbi ka kvalitatiivne uuring ehk intervjuu. Intervjuu eesmärk oli teada saada noorte mõtteid ja hoiakuid ettevõtluse suhtes, selgitada välja nende põhjuseid ja tausta ning tudengitega koos leida ideid, kuidas kõrgkoolid saaks noorte ettevõtluspotentsiaali suurendada. Kuna vestluses osalenud tudengid täitsid ka kvantitatiivse uuringu ankeedi, andis töö autor üliõpilastele intervjuu käigus ka tagasisidet nii üldiste kui ka personaalsete tulemuste kohta. Sellest tulenevalt seadis töö autor enda jaoks isikliku eesmärgi sisendada üliõpilaste enesekindlust ning suurendada nende huvi ettevõtluse vastu.

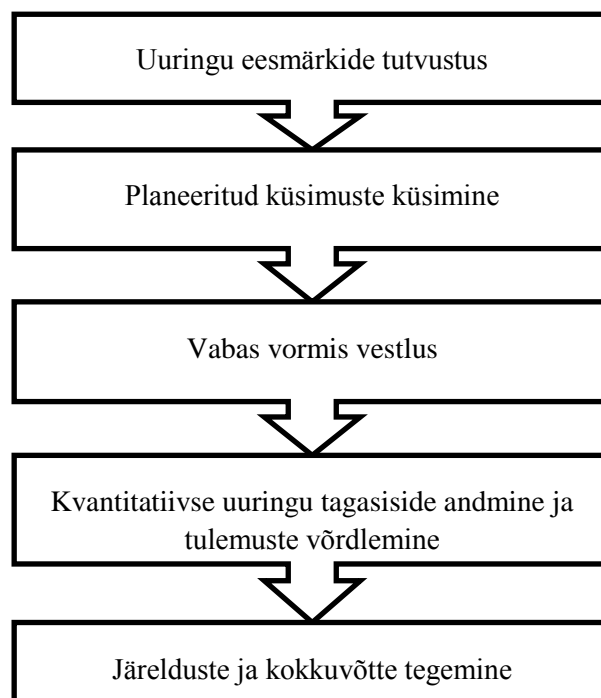
Kvantitatiivset uuringut läbi viies pakkus autor tudengitele välja võimaluse osaleda ka intervjuus. Kuigi esialgse küsimustiku täitmine oli anonüümne, paluti vestlusest huvitatud üliõpilastel ankeedile lisada oma kontaktandmed. Saadud andmete põhjal kujuneski välja seitsmest liikmest koosnev valim.

Nimetatud seitsmele üliõpilasele saadeti e-kiri kutsega grupivestlusel osalemiseks. Personaalses pöördumises kirjeldati uuringu järgmise etapi eesmärke, anti ülevaade intervjuu ülesehitusest ning selgitati, millisel moel see läbi viiakse. Samuti pakuti välja kolm tähtaega, millal intervjuu võiks toimuda ning paluti valida nende seast sobivaim. Kuigi esialgu esialgu andis oma nõusoleku vestlusel osaleda seitse üliõpilast, jõuti

reaalse kohtumiseni viie tudengiga, kusjuures naised olid selles osas aktiivsemad kui mehed (4 naist ja 1 mees). Kahe inimese loobumise põhjust ei ole võimalik öelda, kuna saadetud e- kirjale ei vastatud.

Intervjuu oli planeeritud toimuma grupiviisiliselt vabade vastuste vormis, et üliõpilastel oleks võimalus anda ülevaate nii enda mõtetest kui ka üksteist täiendades jõuda ideedeni, kuidas noorte huvi ettevõtluse vastu suurendada. Kuna aga erinevatest päevakavadest tingituna ei suudetud ühist aega leida, toimusid intervjuud personaalselt. Tagantjärgi analüüsides on autor rahul, et vestlused ükshaaval läbi viidi, kuna usub, et kahekesi suheldes olid erineva taustaga küsitletud oma vastustes avatumad ning julgesid omi mõtteid paremini välja öelda. Personaalne intervjuu annab ka hea võimaluse uuringu läbiviijal küsida vahele ette planeerimata olukorrast tulenevaid küsimusi.

Intervjuud toimusid kolme inimesega 22. oktoobril 2012. aastal ning kahega novembri algul Tartu Ülikooli Raamatukogus. Vestlused lindistati, et autoril oleks võimalik hiljem paremini sisulist analüüsi teostada. Ajaliselt kestis iga vestlus ligikaudu 45 minutit. Intervjuu ülesehitus on kirjeldatud joonisel 2.1.



Joonis 2.1 Intervjuu faasid (autori koostatud).

Saamaks intervjuueeritavatega tuttavaks ning loomaks stressivaba õhkkonda, tutvustas vestluse algul töö autor ennast, oma tausta ning selgitas, mis eesmärkidel uuringut läbi viiakse. Intervjuu ülesehitust kirjeldati teemade kaupa ning saamaks osalejatelt võimalikult ausaid vastuseid, lubati tagada vastaja anonüümsus. Uuring koostati toetudes käesoleva töö teoreetilisele osale, käsitledes nii isikuga kui ka keskkonnaga seotud tegureid (vt. tabel 2.5).

Tabel 2.5 Intervjuus käsitletud teemad

Teema	Küsimused
Taust	Millises koolis õpid? Kas ettevõtluse aluste kursusel osalemine oli vabatahtlik? Oled varem ettevõtlust õppinud või sellega tegelenud?
Suhtumine	Kuidas suhtud ettevõtjatesse? Kuidas tänapäeva noored suhtuvad ettevõtlusesse sinu arvates?
Tulevik	Oled selle peale tulnud, et ettevõtlusega tegeleda? Oled mõelnud, kas sinu erialal saab ettevõtlusega tegeleda? Oled seda plaaninud? Soovid töötada pigem palgatööliseks või ettevõtjana? Mis rollis näed end 10 aasta jooksul pärast kõrgkooli lõppu?
Eesti kui ettevõtluskeskkond	Kuidas tundub, kas Eesti on soodne keskkond ettevõtlusega tegelemiseks? Kuidas hindad, kas riiklikul tasandil soodustatakse ettevõtlust? Mis valdkonnas on sinu nägemuse järgi hea äri tegeleda?
Eeldused	Milliseid eeldusi on vaja ettevõtlusega tegelemiseks? On sul need olemas? Milliseid omadusi on vaja, et olla edukas ettevõtja?
Idee	Kas vaatad ringi otsides äriideed? On sul hetkel olemas mõni äriidee?
Eesmärgid, põhjused	Miks ja millises valdkonnas (huvi pakkuvas, oskustele vastaval, kasumlikul, innovaatilisel, ühiskonnale heaolu looval vms) tegeleksid ettevõtlusega? Mida tahaksid saavutada ettevõtjana?
Pere ja lähedane keskkond	Sinu vanemate hariduslik kvalifikatsioon? Kas vanemad on hetkel (või varem) ettevõtjad? Vanemate suhtumine ettevõtlusega tegelemisse? Vanemad ja sõbrad julgustavad(ks) sind hakkama ettevõtjaks?
Haridus	Kui ettevõtluse aluste kursus ei oleks kohustuslik, kas oleksid sellel vabatahtlikult osalenud? Kas sissejuhatus ettevõtlusesse peaks kõrgkoolis iga eriala tudengitele kohustuslik olema? Antud kursuse mõju sinule? Miks on Eestis kõrgharidusega noortel vähene huvi ettevõtluse vastu, kuidas seda suurendada? Mida saaksid ülikoolid teha, et suurem protsent kooli lõpetajatest tegeleks ettevõtlusega?

Allikas: autori koostatud

Tabelis 2.5 on näha, et uuringu küsimused (Lisa 2) olid kujundatud põhimõttel, et inimene analüüsib nii ennast kui ka eakaaslast üldiselt ning teemadele on lähenetud võimalikult mitmekülgsest: alustati intervjuueeritava taustast, liiguti sügavamate teemade juurde edasi nagu näiteks tulevikuplaanid ja perekondlik toetus ning püüti ühiselt leida lahendusi, kuidas kõrgkoolid saaksid motiveerida üliõpilasi ettevõtlusega tegelema.

Autor küsitles esialgu kõiki üliõpilasi toetudes enda poolt varem välja töötatud küsimustikule ning seejärel mindi üle vabas vormis vestlusele, püüdes leida ideid, kuidas saaks kõrgkoolid tudengite huvi ettevõtluse vastu suurendada. Kuna küsimused olid lahtised, pidas autor vajalikuks kohati vastajaid suunata ning püüdis mitmekülgsest mõtlema panna. Teemale läheneti nii üldiselt kogu üliõpilaskonnast lähtuvalt kui ka üksikisiku tasandilt- intervjuueeritava mõtted, kuidas ülikool tema ettevõtluspotentsiaali suurendada saaks.

Kvantitatiivse uuringu kohta andis autor tagasisidet alles vestluse lõpus, vältimaks intervjuu tulemuste mõjutatust esialgsetest tulemustest. Üliõpilastele näidati nende personaalseid tulemusi ning aidati neid tõlgendada. Punkte võrreldi omavahel teemade kaupa, näidates millised isikuomadused rohkem või vähem inimesel arenenud on. Nimetatud faasis sai autor kinnitust, et esialgne küsimustik toimib ning annab arvestatavaid tulemusi, sest vastajad olid nõus nende kohta antud hinnangutega. Punkte võrreldi ka kogu kvantitatiivse uuringu üldiste ja keskmiste tulemustega. Kuna esialgsete tulemuste põhjal selgus, et intervjuueeritavatel üliõpilastel on enamjaolt kõrge ettevõtluspotentsiaal, püüdis käesoleva töö autor intervjuu viimases faasis kokkuvõtet tehes julgustada tudengeid ettevõtlusega tegelema.

2.2 Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuringu tulemuste analüüs

Käesolevas töös kasutas autor uuringu läbiviimiseks nii kvantitatiivset kui ka kvalitatiivset meetodi. Järgnevalt analüüsitakse üliõpilaste seas toimunud uuringu tulemusi.

Kvantitatiivse uuringu esimeses osas keskenduti üliõpilaste iseseisvusele, mille tulemused on näidatud tabelis 2.5. Vastajal paluti hinnata, kuidas nimetatud väited tema kohta kehtivad: tavaliselt teen asju omal moel; kaldun üldlevinud reeglitele vastupidiselt käituma; arvatakse, et olen vahel kangekaelne; meeldib asju algetada; meeldib sageli ükski olla; kaldun juhtivpositsioonide suunas; mulle meeldib vastutus; pigem üritan ise hakkama saada, kui et küsin abi; mulle meeldib kontrolli omada; isiklik vabadus on minu jaoks väga oluline.

Tabel 2.6 Üliõpilaste iseseisvus, keskmine tulemus punktides

LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
40,5	36,7	44,1	42	40,8	40,6	41,4	39	40,3

Allikas: autori arvutused.

Analüüsides kõigi kolme kursuse tulemusi Wayne King'i poolt välja töötatud hindamisskaala järgi, kus igal vastajal oli võimalik saada maksimaalselt 60 punkti, võib kokkuvõtvalt öelda, et üliõpilased on väga iseseisvad- keskmine tulemus 40,3 punkti, mis on 67% maksimumist. Kõigil analüüsitavatel rühmadel peale Lennuakadeemia naiste (36,7 punkti, 61,2%) olid keskmisest tulemusest kõrgemad punktid. Kõige iseseisvamaks peavad end ETJ 1 mehed- 44,1 (73,5%). Võrreldes kokkuvõtvalt meeste ja naiste keskmist tulemust, võib öelda, et mehed (41,4) on naistega (39) võrreldes iseseisvamad ja seda nii koondtulemuste keskmist arvestades kui ka kursuste tulemusi omavahel võrreldes.

Uuringu teises osas keskenduti enesedistsipliinile (vt. tabel 2.7). Üliõpilastel paluti hinnata, kui palju kehtib esitatud väide tema puhul: ma olen järjekindel; lõpetan projektid isegi kui selleks kulub palju vaeva; töötan nii kaua kui vaja, et projekt lõpule viia; kui tegelen huvitava projektiga, vajan vähem uneaega; vajadusel teen ka asju, mis on ebameeldivad; olen hea keskendumisvõimega; kui ma midagi tahan, keskendun tulemuse saavutamisele; pean antud lubadusi; analüüsin oma vigu, et neist õppida; mul on kõrge saavutusvajadus.

Tabel 2.7 Üliõpilaste enesedistsipliin, keskmine tulemus punktides

LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
39,8	43,6	45,9	49,2	43,3	45,7	42,1	45,3	43,5

Allikas: autori arvutused.

Analüüsidest kõigi vastanute tulemusi, selgub, et üliõpilaste enesedistsipliin on väga kõrge- keskmiselt 43,5 punkti ehk 72,5% maksimumist. Märgatavalt kõrgeima tulemuse said ETJ 1 naised- 49,2 punkti (82%), mis on „suurepärase“ tase. Kõige madalama tulemuse said Lennuakadeemia mehed- 39,8 punkti, mis on 66,3% maksimumist. Võrreldes tulemusi sooliselt, on naistel kõrgem enesedistsipliin kui meestel, kusjuures iga kursuse naiste keskmine tulemus oli kõrgem kui koondtulemus. Meeste arvestuses ületas keskmise ainult ETJ 1.

Kolmas osa uuringust keskendus loovusele (vt tabel 2.8). Väited, mida paluti enda puhul hinnata, olid järgmised: mul on kerge mitmeid lahendusi leida; näen probleeme kui väljakutseid; mul on innovaatilised ideed; olen kohanemisvõimeline; olen uudishimulik; kaldun olema väga intuiitiivne; oskan tavalistele asjadele originaalset kasutusviisi leida; olen uute ideede suhtes vastuvõtlik; mul on hea kujutlusvõime; proovin asju uutmoodi teha.

Tabel 2.8 Üliõpilaste loovus, keskmine tulemus punktides

LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
42	40	47,8	46,7	44	42,2	43,9	41,7	42,9

Allikas: autori arvutused.

Tulemustest selgub, et üliõpilased on väga loovad- keskmine tulemus 42,9 punkti ehk 71,5% maksimumist. Kõige loovamalt mõtlevad ETJ 1 tudengid. Selle kursuse mehed said tulemuseks 47,8 (79,7%) ja naised 46,7 punkti (77,8%), mis tähendab, et neil on kõigi kursuste keskmisi võrreldes ainsana „suurepärase“ tase. Üle keskmise tulemuse said ka veel ETJ 2 mehed- 44 punkti. Kõige vähem mõtlevad loovalt Lennuakadeemia ning ETJ 2 naised, kuigi ka nende tulemus on Wayne King'i skaala järgi väga kõrge.

Kõigi tulemuste keskmisi arvestades selgub, et mehed on veidi loovamad kui naised, täpsemalt 2 punkti jagu. Sama tendents ilmneb ka kõiki kursusi omavahel võrreldes.

Neljas osa küsimustikust keskendus saavutusvajadusele (vt tabel 2.9). Väited, mida paluti üliõpilastel enda puhul hinnata, olid järgmised: kui olen otsustanud midagi teha, ei takista mind miski; leian lahenduse ka võimatule ülesandele; olen nõus tooma ajutiselt ohvreid, et saavutada pikemaajalisi tulemusi; söakas (ettevõtlik); otsusekindel; motiveeritud; püsiv; positiivne; pühendunud; ambitsioonikas.

Tabel 2.9 Üliõpilaste saavutusvajadus, keskmine tulemus punktides

LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
41,3	42,2	47,5	47	42,8	44,9	43,1	44	43,5

Allikas: autori arvutused

Tulemustest selgus, et üliõpilaste saavutusvajadus on väga kõrge- keskmine tulemus 43,5 punkti, mis moodustab maksimumist 72,5%. Kõige kõrgema tulemuse said ETJ 1 mehed (47,5 punkti ehk 79,2%) ja madalaima Lennuakadeemia mehed (41,3 punkti ehk 68,8%). Erinevus kahe nimetatud kursuse meeste tulemuse vahel on võrdlemisi suur- 6,2 punkti. Kui võrrelda kõiki kursusi omavahel, siis kõrgeimad punktid sai ETJ 1, kus nii naiste kui meeste saavutusvajadus on „suurepärasel“ tasemel. Sooliselt ei saa suurt erinevust välja tuua, tase on sisuliselt sama- naiste keskmine tulemus 44 punkti ja meestel 43,1 punkti.

Viiendas küsimustiku osas uuriti lähemalt üliõpilaste riskivalmidust (vt. tabel 2.10). Väited, mille kehtivust enda puhul paluti hinnata, olid järgmised: tunnen, et kui riske ei võta, jään harjumustesse kinni; meeldib avastada uusi ja ebatavalisi asju, mida teha; mul on suur seiklusjanu; võtan elult, mis võtta annab; proovin õnne; arvan, et inimesed, kes võtavad riske, saavutavad suurema tõenäosusega edu, kui need, kes seda ei tee; kaitsen oma seisukohti, kui millessegi usun; panustan heale ideele, isegi kui selles ei saa kindel olla; olen nõus ka ebaõnnestumisteks, et kogemusi saada; et õppida midagi uut, tegelen sageli asjadega, millega mul puudub varasem kokkupuude.

Tabel 2.10 Üliõpilaste riskivalmidus, keskmine tulemus punktides

LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
44	42,5	49,9	47,3	47,1	39,7	46,2	42,3	44,5

Allikas: autori arvutused.

Tulemustest selgub, et üliõpilased on üldiselt väga riskialtid- keskmine tulemus 44,5 punkti ehk 74,2%. Kõige kõrgema tulemuse said ETJ 1 mehed (49,9 punkti ehk 83,2%) ja madalaima ETJ 2 naised (39,7 punkti ehk 66,2%). Erinevus kahe grupi vahel oli märkimisväärne- 10,2 punkti. ETJ 2 naised erinesid ka oma kursuse meestest üsna palju (7,4 punkti). Teiste kursuste naistega võrreldes saadi küll madalam tase, kuid vahe ei olnud nii suur. Sooliselt analüüsides selgub, et mehed (46,2 punkti) on rohkem riskialtid kui naised (42,3 punkti). Sama tulemus on näha nii koondarvestuses kui ka kõiki kursusi eraldi vaadeldes.

Viimases küsimustiku osas uuriti üliõpilaste enesekindlust (vt. tabel 2.11). Väited, mille kehtivust enda puhul paluti hinnata, olid järgmised: positiivne enesehinnang; emotsionaalselt vastupidav; enesekindel; saan igas olukorras hakkama; tunnen end võitjana; usun endasse; mis ka ei juhtuks, olen sellest üle; oskan komplimenti vastu võtta; olen avatud väljakutsetele; mul on piiramatu potentsiaal.

Tabel 2.11 Üliõpilaste enesekindlus, keskmine tulemus punktides

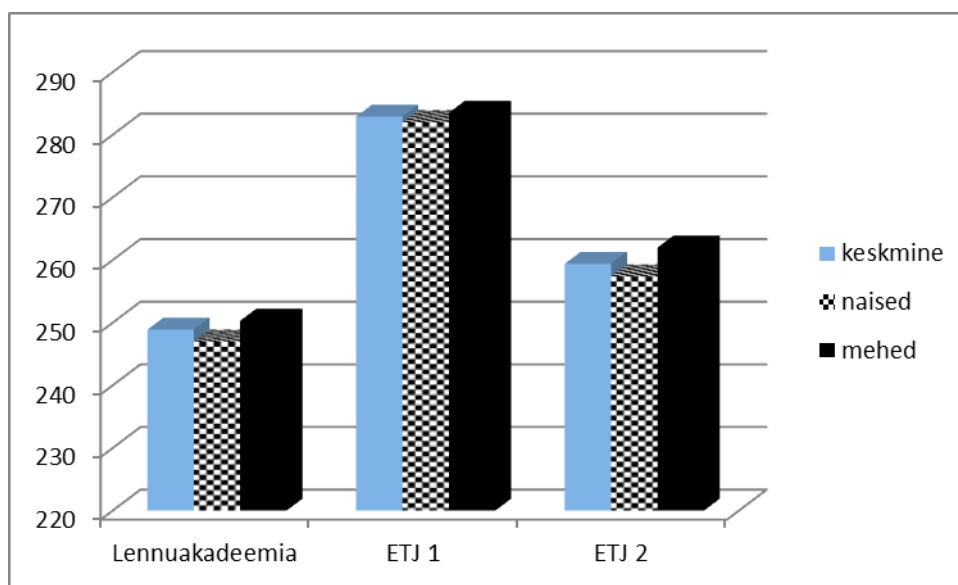
LA	LA	ETJ 1	ETJ 1	ETJ 2	ETJ 2	Keskm.	Keskm.	Kokku keskm.
Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	Mehed	Naised	
42,8	42,4	48,4	49,7	43,7	44,3	44,3	44,3	44,3

Allikas: autori arvutused

Enesekindluse arvestuses saavutati taas väga kõrge tase- 44,3 punkti. Selle poolest paistab aga eriti silma ETJ 1, kellel oli teiste kursustega võrreldes nii naiste kui meeste arvestuses kõrgemad punktid ja ainsana ka „suurepärane“ tase- naised 49,7 ja mehed 48,4 punkti. ETJ 1 naised on aga ka kõigi uuringus osalenud üliõpilaste seas kõige

enesekindlamad. Ülejäänutel oli tulemus võrdlemisi tasavägine. Ka soolises arvestuses on üldkokkuvõttes tudengid sama enesekindlad- 44,3 punkti.

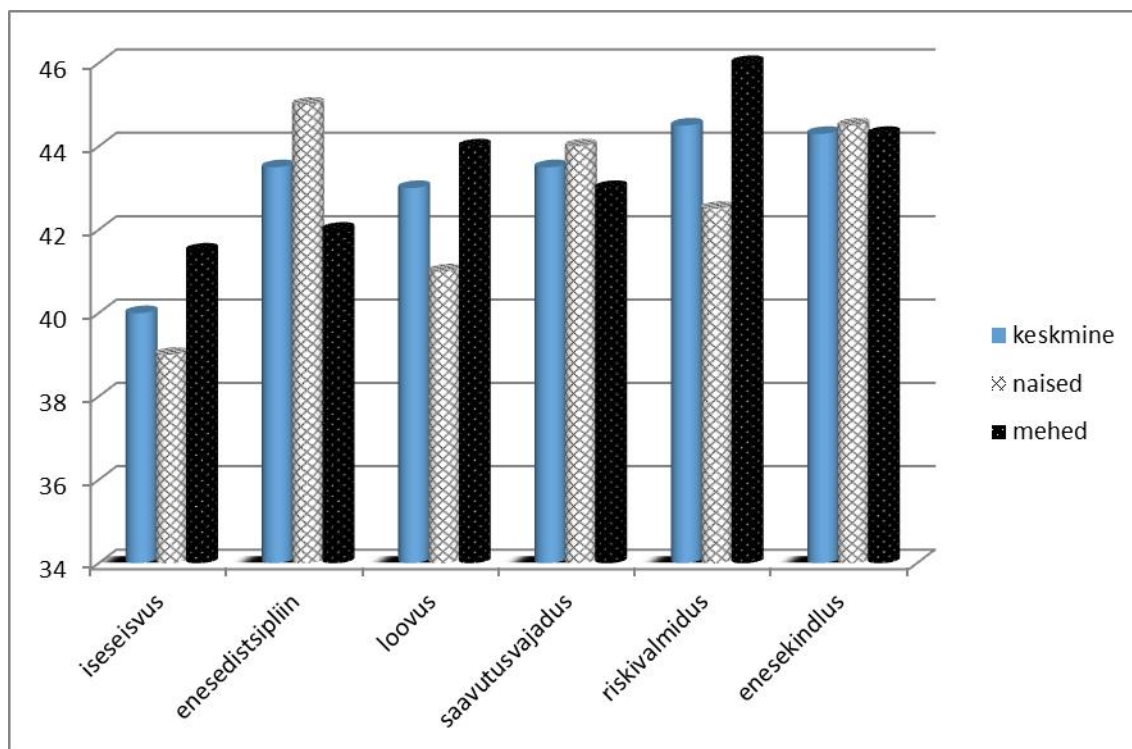
Kokkuvõtvalt võib kvantitatiivse uuringu tulemuste kohta öelda, et isikuomaduste poolest on vastavalt Wayne Kingi käsitlusele üliõpilastel väga kõrge ettevõtluspotentsiaal (vt. joonis 2.2)- keskmine tulemus 259 punkti.



Joonis 2.2 Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaal lähtuvalt isikuomadustest (autori koostatud)

Jooniselt võib veel näha, et isikuomadustest lähtuvalt on meestel naistest veidi suuremad eeldused ettevõtlusega tegelemiseks, kuigi ka naistel on potentsiaal väga suur. Tulemustest selgus ka, et ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise üliõpilased said Lennuakadeemia tudengitest kõrgemad punktisummad, mis võib oletatavalt tuleneda sellest, et tegemist on majandusteaduskonna magistrantidega ehk inimestega, kes on rohkem motiveeritud ettevõtlusega tegelema.

Kuna käesoleva uuringu valimis on mehi rohkem kui naisi (naisi 41%, mehi 59%) ning sooliselt on isikuomadused erinevalt arenenud, tasub rühma keskmisest tulemusest rohkem tähelepanu pöörata meeste ja naiste lõikes eraldi. Järgnevalt on joonisel 2.3 välja toodud naiste ja meeste erinevused kõigi isikuomaduste kaupa.



Joonis 2.3 Üliõpilaste isikuomadused (autori koostatud)

Eelnevalt jooniselt võib järeldada, et naised tegutsevad rahulikult, enese- ja järjekindlalt püstitatud eesmärkide poole, olles tulemuste saavutamise nimel valmis ohvreid tooma. Mehed seevastu on loovamad ning on nõus rohkem riske võtma. Kuigi nii mehed kui naised on tulemuste järgi enesekindlad, jääb nende iseseisvus, eriti naiste puhul, alla teistele isikuomadustele, mis tähendab, et püütakse vältida olukordi, kus peab üksi hakkama saama.

Kogu valimi ettevõtluspotentsiaali uuringu tulemused on koondatud tabelisse 2.12.

Tabel 2.12 Isikuomadustest lähtuvalt üliõpilaste ettevõtluspotentsiaal soolises lõikes, keskmine tulemus punktides

	LA	ETJ 1	ETJ 2	LA	ETJ 1	ETJ 2
	Mehed	Mehed	Mehed	Naised	Naised	Naised
Iseseisvus	40,5	44,1	40,8	36,7	42,0	40,6
Enesedistsipliin	39,8	45,9	43,3	43,6	49,2	45,7
Loovus	42,0	47,8	44,0	39,5	46,7	42,2
Saavutusvajadus	41,3	47,5	42,8	42,3	47,0	44,9
Riskivalmidus	44,0	49,9	47,1	42,5	47,3	39,7
Enesekindlus	42,8	48,4	43,7	42,4	49,7	44,3
Keskmine punktisumma	250,3	283,6	261,6	246,9	281,8	257,4

Allikas: autori koostatud.

Kõigi kursuste meeste tulemusi omavahel võrreldes selgub, et ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala mehed on suurema ettevõtluspotentsiaaliga kui Lennuakadeemia omad. Kõige suuremad eeldused äriaga tegelemiseks on aga ETJ 1 meestel, kellel on vastavalt Wayne King'i poolt välja töötatud hindamisskaalale ainsana „suurepärase“ tase. Kõrgeim tulemus saavutati nii koondarvestuses kui ka iga teema lõikes eraldi. Erilisi iseärasusi tulemustest ei selgu- iga isikuomaduse puhul said enim punkte ETJ 1, teisena ETJ 2 ja kolmandana Lennuakadeemia noormehed. Isikuomadusi omavahel võrreldes on näha, et kõigi kursuste meestel on enim arenenud valmidus riske võtta. Selles kategoorias saavutasid ETJ 1 mehed ka kogu uurimuse kõige kõrgema tulemuse- 49,9 punkti (83% maksimumist). Madalaimad tulemused selgusid uuringu esimeses osas ehk vastanute iseseisvus vajab arendamist.

Kõigi kursuste naiste tulemusi omavahel võrreldes selgub taas, et ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise üliõpilased on suurema ettevõtluspotentsiaaliga kui Lennuakadeemia omad. Kõrgeim tulemus oli ETJ 1 naistel, nemad saavutasid keskmiseks tulemuseks 281,8 punkti (78% maksimumist), mis on võrreldes teistega ka ainsana „suurepärase“ tase. Koondarvestuses teisel kohal olid ETJ 2 naised ja kolmandal Lennuakadeemia naised, kuid ka nemad said hindamisskaala järgi väga kõrge taseme. Isikuomadustest selgus, et naistel on enim arenenud enesekontroll, kuigi

kursuste lõikes sai kõrgeima tulemuse ETJ 1 naiste enesekindlus- 49,7 (83% maksimumist). Kõige vähem arenenumaks hindasid naised sarnaselt meestele oma iseseisvust, mille tulemus oli eriti madal Lennuakadeemia naiste puhul- 36,7 punkti. See tulemus oli ka kogu uuringu kõige madalam tulemus.

Intervjuu tulemused

Kvalitatiivses uuringus osalejate tausta uurides selgus, et kõik on läbinud kohustuslikus korras vähemalt ühe majandusteaduse aluseid tutvustava kursuse. Mitmel üliõpilasel oli ka varasemalt gümnaasiumist õpilasfirma tegemise kogemus, kellest ühe meeskond käis Eestit ka Rootsis esindamas, kuid sellest ei arenenud välja reaalselt ettevõtet. Samuti ei jätkanud tudeng ettevõtlustegevust ka muus valdkonnas. Üks vastanutest oli töötanud sotsiaalse suunitlusega ettevõttes, kuid see oli ka suurim otsene kokkupuude äri- ja ettevõtlusvaldkonnaga uuringus osalenutel puudus ettevõtjaks olemise kogemus. Põhjusteks toodi välja huvi ja motivatsiooni puudumist, kogenematust, madalat enesehinnangut ning mugavust, kuna lihtsam on sellega mitte tegeleda.

Kuigi vastanud olid ettevõtlusaktiivsusest passiivsed, jagunesid suhtumised ettevõtlusesse kahte rühma. Valdavalt oldi positiivselt meelestatud, kuna selles nähti võimalust midagi ise ära teha ja oma potentsiaali rakendada. Lisaks toodi plusspoolena välja oma aja iseseisvat planeerimise võimalust. Nagu ka Ahmed *et al.* (2011:352) väitsid, et inimese suhtumine ettevõtlusesse on mõjutatud vanematest, nimetati ka vestluse käigus üheks positiivse hoiaku põhjuseks äri- ja ettevõtlustegevate vanemate eeskuju. Negatiivse küljena toodi välja, et ettevõtjatega kaasneb alati teatud kriitiline meelestatus, kuna kliendina kardetakse petta saada.

Intervjueeritavad olid seisukohal, et noorte inimeste ettevõtlusega tegelemine on pigem positiivne. See on proovimise, arenemise ning vigade tegemise aeg. Noored loovad enamasti väikese ettevõtte, mille ebaõnnestumisest õpitakse ning millega ei kaasne suuri tagajärgi. Nähakse, kui olulised on näiteks hea äriplaan või meeskonnatöö, harjutakse tagasilöökidega toime tulema ning tulevikus targemana ollakse ohtudest teadlikud ning osatakse paremini juba suuremaid plaane teostada. Küsimuse peale „kuidas suhtud noortes, kes äri- ja ettevõtlustegevusega tegeleda?“ jäid kõlama vastused „Aga palun!“, „Iga selline kogemus tuleb kasuks!“, „Soovitan, vahet pole, mis juhtub!“.

Paludes hinnata, kuidas tänapäeva noored üldiselt ettevõtlusesse suhtuvad, arvati, et enamasti ei mõelda sellele ning et ettevõtlust ei võeta ka kui arvestatavat võimalust, millega ise tegeleda. Kui keegi siiski tegeleb ja hakkama saab, siis vaadatakse pigem positiivselt, kuna enamasti noored ei tea ettevõtlusest palju ning see tundub midagi suurt ja hirmutavat, mis nõuab pidevat tööd ja keskendumist. Seisukohta kinnitab ka asjaolu, et intervjueeritavate sõprusringkonnast teati vaid mõnda üksikut eakaaslasest ettevõtjat. Samas usutakse, et on olemas teatud rühm noori, kes otsivad ise võimalusi ning vaatavad ideed otsiva pilguga ringi, kuid neid on väga vähe.

Ümbritsevast keskkonnast rääkides tunnistati, et vanemate ja teiste lähedaste toetus ning eeskuju on tähtis ning mõjub kindlasti ettevõtlusega tegelemise suhtes positiivselt. Samale järeldusele on jõudnud ka käesoleva töö teoreetilises osas käsitletud teadlased (Baughn *et al.* 2006:59; Davidsson, Honig 2003:301). Väidet kinnitab ka asjaolu, et intervjueeritavad tudengid, kelle vanemad on ettevõtjad, on ka ise rohkem äriega tegelemise peale mõelnud.

Kuigi pärast kõrgkooli lõppu otsivad noored valdavalt palgatööd, usuvad intervjueeritavad üksmeelselt, et ettevõtlusega tegelemise võimalusi on igas valdkonnas, peab vaid piisavalt tark olema. Ükskõik, mis eriala lõpetatakse, alati on võimalik avastada midagi uut ja rakendada seda äris, pakkuda uut teenust või toodet. Valikuid on palju, kuna kõik valdkonnas on omavahel seotud. Leiti ka, et isegi lennunduses on võimalik nii väiksel turul kui seda on Eesti midagi pakkuda. Enamasti hakatakse küll eraettevõtjatest koolitajateks, kuid saab ka näiteks lõbusõite või ekstreemlende pakkuda.

Enda õpitavast erialast rääkides jääb paraku intervjuust kõlama, et sellel alal ettevõtlusega tegelemisele on väga vähesel määral mõeldud, eelkõige seoses majandusainetega koolis. Kursusekaaslastega on arutatud, et juhul, kui tööd ei leia, mida omandatud haridusega peale hakata. Tagavara variandina nähakse samal erialal välismaal töötamist ning alles seejärel kolmanda valikuna nähakse omal erialal ettevõtte loomist. On neid, kes soovivad tööl esmalt kogemusi koguda ning siis neid hiljem ettevõtluses kasutada, kuid ka neid, kes pole mõelnudki, kas või kuidas saaks oma erialal ettevõtet luua.

Uurides, kas intervjuueeritavad näevad end 10 aasta jooksul pärast kõrgkooli lõpetamist ettevõtja rollis, jagunevad vastused mitmeks: „Jah, arvan küll“ (1 hääl) , „Võimalik“ (3 häält) ning „Vaevalt“ (1 hääl). Antud tulemused oli vastavuses ka kvantitatiivse testi tulemustega- kes näeb end ettevõtjana, sai ka testis kõrgemad punktid. Mainiti, et ettevõtlus iseenesest ei ole tuleviku puhul eesmärk omaette, pigem hakatakse sellega tegelema, kui tuleb mõni hea äriidee. Mitte tegelemise põhjuseks toodi taas madalat enesehinnangut ja kogemematust.

Paludes hinnata Eestit kui ettevõtluskeskkonda, oldi pigem positiivsel üksmeelel- riik soosib ja soodustab äri tegelemist. Kuigi isiklik kogemus otseselt puudub, usutakse, et keskkond on soodne: valitsus on parempoolne, tänu millele on rohkem võimalusi; erinevatel tasanditel jagatakse abi ettevõtlusega alustamiseks; Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ja Töötukassa toetab mitmel moel; kõigile on avatud vastavad infotelefonid, Euroopa Liidus olemine mõjub positiivselt ning Eestis pole monopoolset valdkonda. Pidevalt jõuab meediasse edulugusid, kus väikselt alustatud tegemistest on välja kujunenud suured ja olulised ettevõtted. Samuti loeti oluliseks, et keskkoolides on majandusained, kus innustatakse ettevõtlusega tegelema. Leiti, et kui huvi on, siis Eestis peaks ettevõtlusega tegelemine lihtne olema, kuna abi saab alati. Pealegi, tubimatele jagatavad auhinnad annavad kinnitust, et seda väärtustatakse. Valdkondadeks, kus oleks Eestis eriti hea võimalus ettevõtlusega tegeleda, näevad intervjuus osalenud noored info- ning keskkonnatehnoloogiat, füüsikat, aga ka lennundust ja meditsiini. Põhjusteks toodi erialade kallidus, suur turg ning head õppimisvõimalused.

Kuigi ettevõtlusvõimalusi hinnates lähtusid tudengid erialade kallidusest, ei ole see jutu järgi nende jaoks oluline- 3/5 vastanute arvates ei ole rikastumine primaarne. Ainult 2 inimest mainis, et ollakse nõus riske võtma ja pingutama eelkõige eesmärgiga raha teenida. Nemad mõtlevad ka pigem suurelt ning unistavad eksportimisest. Ülejäänud teostaks end sotsiaalses ettevõtluses, kuna peavad oluliseks võimalust ühiskondlikul tasemel midagi head teha. Samuti eelistatakse pigem tegeleda väikeettevõtlusega, kus kõigil on hea töötada, ning piirduda Eesti turuga. Kui laieneda, siis tegevuste, mitte piirkondlikus mõttes.

Intervjuueeritavate jutust selgub, et enamik neist otseselt äriidee otsimisega ei tegele. Probleemides üritatakse küll võimalusi näha, kuid töö autorile jääb mulje, et see tuleneb

pigem positiivsest ellusuhtumisest, kuna neid võimalusi ei realiseerita. Põhjusteks toodi taas aja, energia ja huvi puudumist ning madalat enesekindlust.

Kuigi uuringu kvantitatiivse osa tulemustest selgus, et isikuomadusi arvestades on üliõpilastel väga kõrge ettevõtluspotentsiaal, usuvad intervjuueeritavad end analüüsides, et mingid vajalikud eeldused on neil küll olemas, kuid arenguruum on suur. Kõige olulisemaks teguriks ettevõtlusega tegelemisel nimetati tahet ning huvi, ilma milleta ei saa tegutseda. Omaduste poolest arvati, et inimene peab olema hea suhtlemisoskuse ja pingetaluvusega; peab nägema puudusi ning oskama neid paremaks muuta; oma tegevustes peab konkreetne ning fookuseeritud olema; peab suutma kainet meelt hoida ning tagasilöökidega hakkama saada; peab säilitama järjekindlust ning mitte alla andma.

Sarnaselt vilistlaste uuringust selgunud tulemusele (Eesti kõrgkoolide 2009:8), mille kohaselt lõpetajad hindasid enda nõrkadeks külgedeks enesekehtestamise ja läbirääkimisoskusi, leiavad ka praegused tudengid, et nende puhul vajavad arendamist motivatsioon, suhtlemisoskus ja enesekindlus. Probleemina nähti ka vähest konkreetset, väheseid ettevõtlusalaseid teadmisi, eriti raamatupidamisest, ning konkurentsivõimelise idee puudumist. Samas usuti, et nii kaua, kuni osatakse end ise aidata, on kõik võimalik. Samuti ei kardeta väga esimene kord põruda, vaid püütakse olukorrast õppida. Abi saamiseks nimetasid kõik vastanud lähedaste, sugulaste, tuttavate poole pöördumist ning internetist vajaliku informatsiooni otsimist, eriti Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse veebilehte. Veel nimetati koolitusfirmade teenuste ostmist ning kogenud inimese partneriks kutsumist.

Nii käesoleva töö teoreetilisest osast (Ali *et al.* 2011:15; Lüthje, Franke 2003:2) kui ka üliõpilaste jutust selgub, et vastavate teadmiste olemasolu mõjutab huvi ettevõtluse vastu. Kuigi intervjuu toimumise ajaks ei olnud tudengid ettevõtluse aluste kursust täielikult läbinud, tunnistati enamasti, et see on nende silmaringi avardanud ning pannud rohkem mõtlema, et oma erialal õpinguid lõpetades on peale palgatöö ka muid võimalusi. Kasu nähakse eelkõige praktilisest infost: kust alustada, millele tähelepanu pöörata, kelle käest vajadusel abi küsida jne. Kuigi kogu loengutes räägitud info ei jää meelde ning enamikest ei pruugi ettevõtjad saada, usutakse, et üldiselt on kursus kasulik ning suurendab teadlikkust. Seega, käesoleva töö autor nõustub mitme tudengi arvamusega, et ettevõtluse alused peaks olema iga eriala üliõpilastele mõeldud vähemalt

valikainenagi. Lisaks on oluline õppeainele kooli poolt tähelepanu juhtida, kuna paljud üliõpilased ei pruugi esmapilgul mõista, miks peaks seal osalema.

Uuringu tulemuste kohta võib kokkuvõtvalt öelda, et üliõpilastel on isikuomadustest lähtuvalt väga kõrge ettevõtluspotentsiaal, kuid selle kasutamist takistavad motivatsiooni puudumine ning vähesed ettevõtlusalased teadmised ja oskused. Üliõpilased leiavad, et kui huvi on, siis on Eestis lihtne ettevõtlusega tegeleda, kuid samas selgub, et noored ei võta ettevõtlust kui reaalselt võimalust, millega ise tegeleda, kuna teadlikkus sellest on madal, motivatsioon puudub ning võimalustest rohkem nähakse suurt tööd ja riske. Seega, ülikooli roll on anda tudengitele võimalikult põhjalikud ning mitmekülgsed teadmised ja oskused, neid motiveerida ja suunata ettevõtlikult mõtlema, et noored leiaks oma ideed ja sooviks neid teostada.

2.3 Järeldused ja ettepanekud üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise intensiivistamise kohta

Käesolevas peatükis tehakse järeldused üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuringu tulemuste kohta ning pakutakse ideid, kuidas saaks kõrgkoolid üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamist intensiivistada.

Nii nagu selgus käesoleva töö teoreetilisest osast, et motivatsioon on ettevõtlusega tegelemise alus, jõudis autor ka uuringu tulemusi analüüsides järeldusele, et kõrgema ettevõtluspotentsiaaliga üliõpilased on need, kes ettevõtlusega tegelemisest rohkem huvituvad ehk valimit arvestades ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise üliõpilased. Üliõpilaste seas korraldatud ettevõtluspotentsiaali uuringu järeldused on kokkuvõtlikult näidatud tabelis 2.13.

Tabel 2.13 Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuringu järeldused

Ettevõtluspotentsiaali kujunemine	Uuringu järeldused
Teadmised ja kogemused	Noored, kellel on suuremad erialased ja ettevõtlusalased teadmised ning kogemused, usuvad endasse rohkem ning neil on suurem saavutusvajadus
Psühholoogilised isikuomadused	Isikuomadustest lähtuvalt on üliõpilastel väga kõrge ettevõtluspotentsiaal; mehed mõtlevad loovalt ning nad on nõus rohkem riske võtma, kuid iseseisvus ja enesedistsipliin vajavad arendamist; naiste puhul on eriti arenenud enesekontroll ja –kindlus, nõrgemateks külgedeks on iseseisvus ning loovus
Ümbritsev keskkond	Kõrgkool, kui üliõpilast ümbritsev keskkond, saab tugevalt mõjutada noorte ettevõtluspotentsiaali, üliõpilaste ettevõtlusalased teadmised, sotsiaalsed oskused ja motivatsioon ettevõtlusega tegeleda vajavad arendamist
Motivatsioon	kõrgem ettevõtluspotentsiaal on sellest huvituvatel inimestel

Allikas: autori koostatud.

Kõrgema ettevõtluspotentsiaaliga inimesed on motiveeritud ettevõtlusega tegelema, usuvad endasse ja oma plaanidesse ning sellest tulenevalt on nõus ka rohkem riske võtma, loovalt mõtlema, suuri eesmärke püstitama ning oskavad neid ka realiseerida. Madalam motivatsioon võib tuleneda aga kogenematusesest ja väiksematest teadmistest. Kuna uuringus osalenud Lennuakadeemia üliõpilased on Tartu Ülikooli tudengitest keskmiselt 7 aastat nooremad ning erinevalt teistest puudub neil bakalaureusekraad, neil on vähem kogemusi ja nii erialaseid kui ka ettevõtlusalaseid teadmisi, on nende teadlikkus väiksem, usk enda võimetesse vähesem ning sellest tulenevalt ka madalam motivatsioon ja ettevõtluspotentsiaal. Kuigi intervjuueeritavad tunnistasid, et nii kõrgkoolide kui ka ühiskonna tasandil tehakse teatud määral pingutusi, et noori ettevõtlusega tegelema suunata, ei tunta, et see teema noori kõnetaks. Järelikult on vaja leida ideid, kuidas kõrgkoolid saaks üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamist intensiivistada.

Peatükis 1.2 on mainitud Konjunkturiinstituudi uuringu tulemused, kus selgus, et ettevõtjad pidasid oma tegevuse algusperioodil väga oluliseks suhtlemis- ja probleemilahendusoskust. Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuringust selgub aga, et kuna üliõpilastel on sotsiaalsed oskused ja iseseisvus vähem arenenud, on need olulised

probleemid, mida lahendades saavad kõrgkoolid üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendada.

Järgnevalt on välja toodud üliõpilaste ideed, kuidas nemad arvavad, et kõrgkoolidel on võimalik tõsta üliõpilaste huvi ettevõtluse vastu, neid motiveerida ning arendada ettevõtluspotentsiaali:

- iga teaduskonna õppekavades peaks olema ettevõtluse aluseid õpetav kursus, kus eriala spetsiifikast lähtuvalt jagatakse rakenduslikku infot, kuidas äriideed leida ning seda ellu viia. Sarnasel õppeainel osalevad üliõpilased arvavad, et see on väga vajalik, ning oluline on just leida infot, kuidas end vajadusel aidata saaks. Antud kursusele peaks aga kool tudengite tähelepanu juhtima, kuna vastasel juhul ei pruugi üliõpilased sellel osalemist vajalikuks pidada;
- pakkuda üliõpilastele võimalusi ettevõtetega koostööd teha;
- praktikal olles peaks üliõpilasele lisaks erialasele tööle kogu ettevõtte toimimise süsteemi tutvustama, et luua selge pilt, millised ülesanded ettevõtte juhtimisega kaasnevad (kuidas käib tootearendus, müügitöö, kuidas leitakse eksportimiseks turge jne);
- luua programm, millest kasvavad teaduskondades välja nõ mudelettevõtted (sarnaneb õpilasfirma ideele). Üliõpilased koos spetsialistide ja mentoritega töötaks välja ning teostaks innovaatilisi ideid. Lisaks erialastele teadmistele saadaks rohkem teada ka kuidas seda toodet või teenust müüa. Nähes, kui põnev on ise midagi teha ning mis ettevõtlusega kaasneb, suureneks tõenäoliselt ka noorte huvi selle vastu.
- õppejõud peaks aitama võimalusi märgata, kuidas õpitavat ettevõtluses rakendada;
- ülikooli sisseastujatele mõeldud eriala tutvustavates trükistes võiks olla lisaks võimalikele tulevastele ametikohtadele kirjas ka vilistlastest ettevõtjate edulood või vähemalt juhised, kust neid leida saab. Nii hakkaks noored mõtlema, et antud erialal on võimalus ka ettevõtlusega tegeleda, ning loodetavasti püüaks juba õppetöö käigus erialast tulenevat äriideed leida;
- õpitaval erialal tegelevad ettevõtjatest külalisõppejõud, kuna vahetu kontakt inimesega on kasulikum kui tema kohta lugemine.

Pakutud ideed on suures osas ülikoolide poolt juba rakendust leidnud, näiteks ideelabor, erinevad ettevõtluse aluste temaatikaga seotud kursused jt. Kuna intervjuueeritavad ei olnud mitmete võimaluste olemasolust teadlikud või vähesest huvist tingituna ei olnud neid kasutanud, võib järeldada, et need ei kõneta kõiki noori. Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise intensiivistamiseks on kõrgkoolidel vaja leida lahendus, kuidas tulemuslikumalt koostöös tegutseda. Ühest küljest, käesoleva uuringu kvalitatiivsest osast selgus, et kõrgkoolid peaksid järjepidevalt üliõpilaste tähelepanu juhtima ettevõtlusega tegelemise võimalustele, kuid teisalt, andma nii erialaseid kui ka ettevõtlusalaseid teadmisi ning kogemusi, tänu millele paraneks tudengite usk endasse ja nad oleksid rohkem nõus riskima, loovalt mõtlema ja suuri plaane tegema. Oluline, et töö selle nimel oleks pidev ning algaks juba esimesest kursusest, et kõrgkooli lõpetades oleks inimene teadlik, pädev, huvitatud ettevõtlusega tegelemisest, talle meeldiks projekte algatada ja vastutada.

Kuna ettevõtluspotentsiaali uuring viidi läbi 83 üliõpilasega, kellest 5-ga toimus ka intervjuu, ei ole valimi maht piisav, et teha statistilisi järeldusi kõigi noorte kohta. Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamise võimalusi kõrgkoolides on tulevikus vaja rohkem uurida, mille sisendina saab kasutada käesoleva pilootuuringu tulemusi. Hinnates seost erinevate õppemeetodite rakendamise ning tulemuslikkuse vahel, on võimalik üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali efektiivsemalt arendada. Teooriakohaselt saavad juhendajad läbi kogemuste õppimise tehnikaid kasutades võimaluse üliõpilasi suunata ja julgustada ning tudengitel on võimalus end analüüsida ja oma võimeid hinnata, mille tulemuseks on üliõpilaste suurem enesekindlus ning motivatsioon tegeleda ettevõtlusega. Järgnevalt on välja toodud meetodid, mis käesoleva töö teoreetilises osas käsitletud teadlaste nägemuse kohaselt suurendavad üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali, kuid mille rakendamise efektiivsus vajab Eesti üliõpilaste seas uurimist:

- külalisesinejad,
- *case studies*,
- rollimängud,
- praktika ettevõtetes,
- ettevõtluse aluste kursustel osalemine.

Oluline on üliõpilasi uurida näiteks enne ja pärast ettevõtluse aluste kursuse läbimist, et hinnata, kas ja kuidas muutusid üliõpilaste teadmised, oskused, huvi ning motivatsioon ettevõtlusega tegelemise suhtes. Teades, milline on erinevate õpetamismeetodite rakendamise mõju, on võimalik üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamist intensiivistada.

KOKKUVÕTE

Ettevõtlus puudutab igat inimest, kuna tal on nii sotsiaalne kui ka majanduslik roll kogu ühiskonna arengus. Arvestades, et ettevõtlikud inimesed mõjuvad positiivselt antud piirkonna majanduslikule kasvule, on oluline, et ettevõtluspotentsiaaliga inimesed, eriti kõrgharidusega professionaalid, teostaksid end ettevõtluses, kuna tihedas konkurentsipüsima jäämiseks on vaja tagada tootlikkus, innovaatilised ideed ning lahendused. Paraku tegeleb kõrgkoolide lõpetajatest vaid väike osa ettevõtlusega, millest tulenevalt on vaja välja selgitada ettevõtluspotentsiaali mõjutavad tegurid ning nende arendamisele rohkem tähelepanu pöörama hakata.

Käesoleva töö autor käsitleb ettevõtluspotentsiaali kui inimese võimalikkust tegeleda ettevõtlusega, arvestades tema motivatsiooni ja isikuga seotud tegureid. Inimese ettevõtluspotentsiaal tuleneb temast endast ning ettevõtlusega tegelemiseks on vaja teatud isikuomadusi. Näiteks peab ettevõtja julgema riskida, mõtlema loovalt, et näha võimalusi ja leida lahendusi ning olema kõrge enesedistsipliiniga, et töötada järjekindlalt püstitatud eesmärkide nimel. Ideede leidmiseks ning nende edukaks teostamiseks on vaja nii erialast kui ka ettevõtlusalast haridust ja kogemusi. Ühest küljest soodustavad nad arukat ja jätkusuutlikku tegutsemist, kuid teisalt annavad need inimesele ka usu saamaks hakkama ka keerulistes olukordades ning julguse end ettevõtluses proovile panna.

Eelpool nimetatud tegurite areng ja avaldumine on mõjutatud inimest ümbritsevast keskkonnast: inimene saab teadmisi ja kogemusi (nt. kõrgkoolist); vanemad ja lähedased kujundavad inimese vaateid, hoiakuid ja isikuomadusi; poliitiline stabiilsus ja seadusandlus loovad võimalused ettevõtlusega tegelemiseks ning lisaks võib inimene saada impulsi ettevõtlusega tegelemiseks just väljastpoolt. Inimese teadmised ja

kogemused, psühholoogilised isikuomadused ning ümbritsev keskkond mõjutavad inimese huvisid ning loovad ettevõtlusmotivatsiooni, mis on ettevõtlusega tegelemisel sütitavaks jõuks.

Hindamaks isikuomadustest lähtuvalt Eesti üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali, viis autor Tartus üliõpilaste seas läbi Furmani ülikooli teadlase Wayne King'i poolt koostatud uuringu. Valimi moodustasid ettevõtluse aluseid õppivad peamiselt Eesti Lennuakadeemia üliõpilased, ning Tartu Ülikooli ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala kahe kursuse magistrandid. Isikuomadused, mida analüüsiti, olid iseseisvus, enesedistsipliin, loovus, saavutusvajadus, riskivalmidus ja enesekindlus. Uuringu tulemustest selgus, et vastavalt King'i poolt välja töötatud hindamisskaalale on isikuomadustest lähtuvalt üliõpilastel väga kõrge ettevõtluspotentsiaal- keskmine tulemus 259 punkti, mis on 72% maksimumist. Tulemustest selgus ka, et mehed on suurema ettevõtluspotentsiaaliga kui naised; kõrgem potentsiaal on ettevõtlust vabatahtlikult õppivatel üliõpilastel, kes käesolevas valimis olid ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala üliõpilased; mehed on loovamad ning nad on nõus rohkem riske võtma; naistel on arenenud enesedistsipliin ja- kindlus. Arendamist vajavaks küljeks on mõlema soo puhul iseseisvus.

Saamaks paremat ülevaadet üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali mõjutavate tegurite avaldumise tagamaadest ning leidmaks viise, kuidas üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendamist intensiivistada, viis autor läbi ka kvalitatiivse uuringu 5 küsitluses osalenud inimesega. Intervjuu tulemusena selgus, et noored usuvad, et huvi korral on Eestis lihtne ettevõtlusega tegeleda ning suhtumine ettevõtlusesse oli üldiselt positiivne. Samas tunnistati, et noored ei võta ettevõtlust kui reaalselt võimalust, millega ise tegeleda ning pärast kõrgkooli lõppu otsitakse pigem palgatööd kas Eestis või välismaal. Põhjusteks nimetati väheseid ettevõtlusalaseid teadmisi, huvi puudumist ning võimalustest rohkem nähakse suurt tööd ja ohte.

Uuringu autor palus üliõpilastel pakkuda ideid, mida peaks kõrgkoolid tegema, et noored hakkaks rohkem ettevõtlusega tegelema. Pakutud ideed olid praktilist laadi, ehk põhimõttega, et üliõpilased näeksid ja kogeksid realselt, mida ettevõtlus tähendab ning kui huvitav see võib olla. Teadmised ja kogemused annavad enesekindlust ning usku saamaks hakkama ettevõtlusega kaasnevate ülesannetega. Kuna paljud üliõpilaste poolt

pakutud ideed on hetkel juba reaalselt teostatud, kuid noored ei olnud neist teadlikud, võib järeldada, et need ei kõneta paljusid üliõpilasi. Ka pakutud ideede puhul rõhutasid noored, et võimalustele tuleb ülikooli poolt rohkem tähelepanu juhtida, kuna noored ei ole huvitatud ettevõtlusega tegelemisest ning ei pruugi mõista, miks neid kasutama peaks.

Leidmaks efektiivsemaid viise, kuidas üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali arendada, on vaja uurida erinevate õpetamismeetodite rakendamise tulemuslikkust, mille sisendina saab kasutada käesolevat pilootuuringut. Kuna nii töö teoreetilisest osast kui ka intervjueeritavate jutust selgus, et üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali saaks suurendada läbi praktiliste kogemuste ning ettevõtlusalaste kursuste, on vaja uurida erinevate meetodite, milleks on külalisesinejad, *case studies*, rollimängud, praktika ettevõtetes, ettevõtluse aluste kursustel osalemine, mõju üliõpilaste ettevõtluspotentsiaalile. Uurides üliõpilasi, enne ja pärast meetodi rakendamist, on võimalik hinnata, kuidas muutus inimeste motivatsioon ettevõtlusega tegeleda, ning lähtuvalt tulemustest intensiivistada nende ettevõtluspotentsiaali arendamist.

VIIDATUD ALLIKAD

1. Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship. Commission of the European Communities, Brussels, 2004.
[<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0070:FIN:EN:PDF>] 2.12.2012
2. **Ahmed, I., Nawaz, M. M., Ramzan, M.** Do External Factors Influence Students' Entrepreneurial Inclination?-Actual Problems of Economics, 2011, Vol. 11, pp. 348- 355.
3. **Alam, G. M.** The role of science and technology education at network age population for sustainable development of Bangladesh through human resource advancement.- Scientific Research and Essays, 2009, Vol. 4, No. 11, 1260-1270.
4. **Ali, A., Topping, K. J., Tariq, R. H.** Entrepreneurial Attitudes among Potential Entrepreneurs.-Pak.J.Commer.Soc.Sci, 2011, Vol. 5, No.1, pp. 12-46.
5. **Austin, J., Stevenson. H., Wei-Skillern. J.** Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?- Entrepreneurship Theory and Practice, 2006, January, pp. 22.
[<http://www.neuroflow.ch/attachments/File/Social%20and%20Commercial%20Entrepreneurship.pdf>]_{29.11.2012}
6. **Bandura, A.** Self-efficacy mechanism in human agency.-American Psychologist, 1982, Vol. 37, pp. 122-147.
7. **Begley, T.M., Boyd, D.P.** 1987. Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses.- Journal of Business Venturing, 1987, Vol. 2, pp. 79-93.
8. **Beugelsdijk, S., Noorderhaven, N.** Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross section of 54 regions.- The Annals of Regional Science. 2004, Vol. 38, No 2, pp. 199-218.

9. **Bloomberg, M.** The Vibrant Promise of Cities. *Businessweek*, 2009, August Issue, pp. 53-54.
10. **Bowen, H. P., Clercq D.** Institutional Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort.- *Journal of International Business Studies*, 2008, Vol. 39, pp. 747-767.
11. **Brandstätter, H.** Becoming an entrepreneur- a question of personality structure?- *Journal of Economic Psychology*, 1997, Vol. 18, pp. 157-177.
12. **Brockhaus, R.H.** The psychology of the entrepreneur. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 1982, pp. 39-56.
13. **Brown, U. J. III, Beale, R. L., White-Johnson, S.** Perceptions of Entrepreneurial Intentions and Risk Propensity: Self Reliance and Self Efficacy on College Students to Encourage Knowledge.- *Review of Business Research*, 2011, Vol. 11, No. 5, pp. 169-177.
14. **Butler, D.** *Enterprise Planning and Development: Small Business Startup, Survival and Development.* Amsterdam: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2006, pp. 405.
15. **Cahon, J., Cotton, B.** The long-term effects of active entrepreneurial training on business school students' and graduates' attitudes towards entrepreneurship.- *International Journal of Business and Globalisation*, 2008, Vol. 2, No. 1, pp. 72-91.
16. **Cox, L. W., Mueller, S.L., Moss, S. E.** The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial self-efficacy.- *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2002, Vol. 1, No. 1, pp. 229-245.
17. **Cromie, S.** Assessing entrepreneurial inclination: Some approaches and empirical evidence.- *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2000, Vol. 9, pp. 7-30.
18. **Dailey, R.C., Morgan, C.P.** Personal characteristics and job involvement as antecedents of boundary spanning behavior. A path analysis.- *Journal of Management Studies*, 1978, Vol. 15, pp. 330-339.
19. **Davidsson, P., Honig, B.** The Role of Social and Human Capital among Nascent entrepreneurs.- *Journal of Business Venturing*, 2003, Vol. 20, pp. 1-21.

20. **Davies, J., Hides, M., Powell, J.** Defining the development needs of entrepreneurs in SMEs.- Education and Training, 2002, Vol. 44, No 8/9, pp. 406-412
21. **Davis, Mark H.** Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach.- Journal of Personality and Social Psychology, 1983, Vol. 44, pp. 113-126.
22. **Digman, J.M.** 1990. Personality structure: Emergence of the five-factor model.- Annual Review Psychology, 1990, Vol. 41, pp. 417-440.
23. Eesti elanike ettevõtlikkus. Konjunkturiinstituut, 2004, 133 lk.
[http://www.mkm.ee/public/Eesti_elanike_ettevotlikkus.pdf] 30.11.2012
24. Eesti ettevõtluspoliitika arengukava 2007- 2013. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. [<http://www.mkm.ee/326537/>] 30.11.2012
25. **Eisenberg, N.** Encyclopedia of Psychology, 2000, Vol. 3, pp. 179-181.
26. Ettevõtluse alustamine ja füüsilisest isikust ettevõtjaks registreerimine. Maksu- ja tolliamet. [http://www.emta.ee/failid/FIE_alustamine.pdf] 29.11.2012
27. Ettevõtlusõppe edendamise kava. Olen Ettevõtlik! Tallinn: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Ettevõtlusõppe Mõttekoda, 2010, 66 lk.
28. **Fayoll, A., Gailly, B., Lassas-Clerc, N.** Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology.-Journal of European Industrial Training, 2006, Vol. 30, No. 9, pp. 701-720.
29. **Ferreira, J. J., Raposo, M. L., Rodrigues, R. G., Dinis, A., Paco, A.** Emerald Article: A model of entrepreneurial intention: An application of the psychological and behavioral approaches.-Journal of Small Business and Enterprise Development, 2012, Vol. 19, Iss. 3, pp. 424-440.
30. **Fitzkowitz, H.** The evolution of the entrepreneurial university.- International Journal of Technology and Globalization, 2004, Vol. 1, No. 1, pp. 64-77.
31. **Flynn, M., Doodley, L., Cormican, K.** Idea management for organizational innovation.- International Journal of Innovation Management, 2003, Vol. 7, No. 4.
32. **Fogel, G.** An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary.- Journal of Small Business Management, 2001, Vol. 39, No. 1, pp. 103-109.

33. **Fry, F. L.** Entrepreneurship: a planning approach. St. Paul: West Publishing Comapny, 1993, pp. 680.
34. **Gega, E., Vukaj, H., Elmazi, L.,** Normative, Social and Cognitive Predictors of Entrepreneurial Interest of College Students in Albania.- International Journal of Management Cases, 2011, Vol. 13, Iss 3, pp. 290-296.
35. **Gibb, A.** The future of work and the role of entrepreneurship and enterprise education in schools and further education. Keynote to 3rd National Finnish SME Forum, Turku, Finland, 1999, Feb, pp. 1-22.
36. **Gibb Dyer, W.** Toward a theory of entrepreneurial careers,-Entrepreneurship Theory and Practice, 1994, Vol. 19, pp. 7-21.
37. Guidelines for Entrepreneurship education. Publications of the Ministry of Education, 2009.
[<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm09.pdf>] 29.11.2012
38. **Gurol, Y., Astan, N.** Entrepreneurial characteristics among University Students: Some Insights for Entrepreneurship Education and Training in Turkey.- Education and Training, 2006, Vol. 48, No. 1, pp. 25-38.
39. **Hisrich, R.,D., Peters, M.,P.** Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a new Enterprise. Irwin, 1989, pp. 65-56.
40. **Hisrich, R.D., Peters, M. P.** Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise. 3rd Ed. Chicago: Irwin, 1995.
41. **Huddy, L., Feldman, S., Capelos, T., Pravost, C.** The Consequences of Terrorism: Disentangling the Effects of Personal and National Threat.-Political Psychology, 2002, Vol. 23, No. 3, pp. 485-509.
42. **Hynes, B.** 1996. Entrepreneurship education and training: Introducing entrepreneurship into non-business disciplines.- Journal of European Industrial Trainin, 1996, Vol. 20, No. 8, pp. 10-17.
43. **Karhunen, P., Ledyaeva, S.** Determinants of Entrepreneurial Interest and Risk Tolerance Among Russian University Students: Empirical Study. Journal of Enterprisin Cculture, 2010, Vol. 18, No. 3, pp. 229-263.
44. **King, A.S.** Self-analysis and assessment of entrepreneurial potential.- Simulation and Games, 1985, Vol. 16, pp. 399-416.

45. **King, W.** Entrepreneurial potential self-examination survey, 1999.
46. **Kourilsky, M.L., Walstad, W. B.** Entrepreneurship and female youth: Knowledge, attitudes, gender differences and educational practices.-Journal of Business Venturing, 1998, Vol. 13, pp. 77-88.
47. **Kuratko, D. F.** Entrepreneurship theory, process, practice. United States of America: 2009, pp. 544.
[<http://books.google.ee/books?id=C3hUm9viQoMC&pg=PA9&lpg=PA9&dq=school+of+thought+of+entrepreneurship&source=bl&ots=5i9BXT9DgZ&sig=qhk6oeyTcQUsVeYfSTs1k-sN5RA&hl=en&sa=X&ei=VqCqUJPrIdCk4ATwj4HQBw&ved=0CBoQ6AEwAA#v=onepage&q=school%20of%20thought%20of%20entrepreneurship&f=false>] 29.11.2012
48. **Lee, S.M., Peterson, S.K.** Culture, Entrepreneurial orientation and Global Competitiveness.- Journal of World Business, 2000, Vol. 35, No. 4, pp. 401-416.
49. **Levenburg, N.M.** Entrepreneurial orientation among the youth of India.- Journal of Entrepreneurship. 2008, Vol. 17, No. 1, pp. 15-35.
50. **Lewis, K., Messey, Cl.** Youth entrepreneurship and government policy. New Zealand Centre for SME Research, Massey University, 2003, pp. 14.
51. **Linan, F., Rodriguez-Cohard, J., Rueda-Cantuche, J.M.** Factors affecting entrepreneurial intention levels. Forty-fifty Congress of the European Regional Science Association, Amsterdam, 2005, pp.1-17.
52. **Lope Pihie, Z. A.** An Analysis of academic experience to develop entrepreneurial attributes and motivation among at risk students.- The International Journal of Learning, 2008, Vol. 14, No. 6, pp. 207-218.
53. **Lumpkin, G.T., Erdogan, B.** If Not Entrepreneurship, Can Psychological Characteristics Predict Entrepreneurial Orientation? A Pilot Study. In: Proceedings USA Small Business Enterprise (USASBE) Conference. Sailing the Entrepreneurial Wave into the 21st Century San Diego, California, 14-17 ,1999, January, pp. 14-17.

54. **Lüthje, C., Franke, N.** The „Making“ of an Entrepreneur: Testing a model of Entrepreneurial Intent among Engineering Students at MIT. *R&D Management*, 2003, Vol. 33, pp. 2.
55. **Martinez, D., Mora, J. G., Vila, L. E.** Entrepreneurs, the self employed and employees among young European higher education graduates.- *European Journal of Education*, 2007, Vol. 42, No. 1, pp. 99-117.
56. **McClelland, D.C.** The achieving society. Princeton: Van Nostrand, 1961.
57. **McClelland, D.C.** 1978 Managing motivation to expand human freedom. - *American Psychologist*, 1978, Vol. 33, pp. 201-210.
58. **McClelland, D.C.** Characteristics of successful entrepreneurs.- *Journal of Creative Behavior*, 1987, Vol. 21, pp. 219-233.
59. **Mereste, U.** Majandusleksikon I A.M. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda, 2003, 644 lk.
60. **Mets, T.** Edukas ettevõtlus ääremaal. Sissejuhatus äriplaani. Parandatud ja täiendatud trükk. Tartu: OÜ Alo, 2005, 112 lk.
61. **Miettinen, A., Teder, J.,** Ettevõtlus 1. Ettevõtlusest, ettevõtjatest, ettevõtluspoliitikast. Tallinn: Külim, 2006, 216 lk.
62. **Mohar, Y., Singh, M. S., Kamal, K. K.** Relationship Between Psychological Characteristics and Entrepreneurial Inclination: a case study of students at University Tun Abdul Razak (UNITAR).- *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*. 2007, July, pp. 1-10.
63. **Müller, G.F.** Dispositionelle und geschlechtsspezifische Besonderheiten beruflicher Selbständigkeit.- *Zeitschrift für Diagnostische und Differentielle Psychologie*, 2000, Vol. 21, pp. 319-329.
64. **Müller, G.F.** Fragebogen zur Diagnose unternehmerische Potenziale. Landau: University of Koblenz-Landau. 2002.
65. **Norton Jr.W.I., Moore, W.T.** The Influence of Entrepreneurial risk assessment on venture launch or growth decisions.- *Small Business Economics*, 2006, Vol. 26, No. 3, pp. 215-226.
66. **Panday, J., Tewary, N.B.** Locus of Control and achievement values of entrepreneurs.- *Journal of Occupational Psychology*, 1979, Vol. 52, pp. 107-111.

67. **Parker, S.C., Can Praag, C.M.** Schooling, capital constraints and entrepreneurial performance: The endogenous triangle.- *Journal of Business and Economics Statistics*, 2006, Vol. 24, No. 4, pp. 416-431.
68. **Phares, E.J.** Differential utilization of information as a function of internal. External control.- *Journal of Personality*, 1968, Vol. 36, pp. 649-662.
69. **Pennings, J.M., Kimberly, J. R., Miles, R.H.** Environmental influences on the creation process. In. *The Organizational Life Cycle*. San Francisco: Jossey Bass. 1980.
70. **Pillis, E. D., Reardon, K. K.** The influence of personality and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross cultural comparison.-*Career Development International*, 2007, Vol. 12, No. 4, pp. 382-396.
71. **Pramann Salu, M.** Ettevõtluse alused. Tallinn: Ilo, 2005, 151 lk.
72. **Raab, G., Stedham, Y., Neuner, M.** Entrepreneurial Potential: An Exploratory Study of Business Students in the U.S. and Germany.- *Journal of Business and Management*, 2005, Vol. 11, No. 2, pp. 71-88.
73. **Ramayah, T., Harun, Z.** Entrepreneurial intentions among the students of University Sains Malaysia.-*International Journal of Management and Entrepreneurship*, 2005, Vol. 1, No. 1, pp. 8-20.
74. **Randma T., Taiend E., Rohelaan R., Kupp A., Mägi J.** Ettevõtluse alused. Õppematerjal. Haridus- ja Teadusministeerium, Sihtasutus Innove, 2007, 165 lk.
[<http://issuu.com/jevgenisemtsisin/docs/named76364>] 9.11.1012
75. **Raposo, M.L.B., Matos Ferreira, J.J., Finisterra do Poo, A.M., Guove, Rodrigues, R.J.A.** Propensity to firm creation: empiric al research using structural equations.- *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2008, Vol. 4, No. 2, pp. 1-20.
76. **Reino, A.** Eesti kõrgkoolide 2009. aasta vilistlaste uuring. Tartu Ülikool, 2009, 113 lk
[http://www.ut.ee/sites/default/files/ut_files/Vilistlaste_uuringuraport.pdf]
29.11.2012
77. **Robinson, P.B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., Hunt, H.K.** An Attitude approach to the prediction of Entrepreneurship.-*Entrepreneurship Theory and Practice*, 1991, Vol. 15, No. 4, pp. 13-31.

78. **Rodermund, E. S.** 2004. Pathways to successful entrepreneurship: Parenting, personality, early development competence and interests.-Journal of Vocational Behaviour, 2004, Vol. 65, No. 3, pp. 498-581.
79. **Rotter, J.** Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. - Psychological Monographs, 1966, Vol. 80, pp. 1-28.
80. **Santos, S. C., Caetano, A., Curral, L.** Atitudes dos estudantes universitarios face ao empreendedorismo. Como identificar o potencial empreendedor? - Revista Portuguesa e Brasileira de Gestao, 2010, pp.1-14.
81. **Schoof, U.** Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. Series on Youth and Entrepreneurship, International Labour Office, SEED Working Paper, 2006, No. 76, pp 137.
82. **Schroder, E., Rodermund, E. S.** Crystallizing enterprising interests among adolescents through a career development programme: The role of Personality and Family Background.-Journal of Vocational Behaviour, 2006, Vol. 69, No. 3, pp. 494-509.
83. **Segal, G., Borgia, D., Schoenfeld, J.** The motivation to become an entrepreneur.- International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, 2005, Vol. 11, No. 1, pp. 42-57.
84. **Sethi, J.** Entrepreneur and Entrepreneurship, Course in Entrepreneurship and Small Business Management, University of Delhi, 2008, pp. 15.
85. **Shane, S.** A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus. Edward Elgar Publishing, Inc. USA, 2003.
86. **Sexton, D.L., Bowman, N.** The Entrepreneur: a capable executive and more.- Journal of Business Venturing, 1985, Vol. 1, pp. 129-140.
87. **Siimon, A., Kaseorg, M.** Ettevõtlusaktiivsuse ja selle arendamise võimalused Eestis. Tartu Ülikool, 2008, lk. 219-235.
[<http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2008/12.pdf>]
29.11.2012
88. **Solomon, G., Duff, S., Tarabishy, A.** The state of entrepreneurship education in the United States: A nationwide survey and analysis.-International Journal of Entrepreneurship Education, 2002, Vol. 1, No. 1, pp. 65-86.

89. **Soutaris, V., Zerbinati, S., Al-Laham, A.** Do entrepreneurial programmes raise the entrepreneurial intention of science and engineering students? The effects of learning inspiration and resources.-Journal of Business Venturing, 2006, Vol. 22, No. 4, pp. 566-591.
90. **Spector, P.E.** Behavior in organisations as a function of employee's locus of control.- Psychological Bulletin, 1982, Vol. 91, pp. 482-497.
91. **Stevenson, H. H., Jarillo J. C.** A. paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial management.- Strategic Management Journal, 1990, Vol. 11, pp. 17-27.
92. **Sullivan, J. D., Shkolnikov A.** Combating Corruption: Private Sector Perspectives and Solutions. Economic Reform, 2004.
[<http://www.cipe.org/publications/detail/combating-corruption-private-sector-perspectives-and-solutions>]_{30.11.2012}
93. **Teixeira, A. A. C.** Entrepreneurial potential in Chemistry and Pharmacy. Results from a Large Survey.- Journal of Business Chemistry, 2008, Vol. 5, No. 2, pp.48-63.
94. **Teixeira, A. A. C.** Entrepreneurial potential in Business and Engineering Courses... why worry now?- Research Work in Progress, 2007, No. 256, pp.22.
95. **Timmons, J. A., Spinelli, S.** New Venture Creation- Entrepreneurship for the 21st Century, Irwin, 1994, pp. 700.
96. **Van Auken, H., Stephensen, P., Fry F., Silva J.,** Role Model influences on entrepreneurial intentions: A comparison between USA and Mexico.- Entrepreneurship Management, 2006, Vol. 2, pp. 325-336.
97. **Van Burg, E., Romme, A.G.L., Gilsing, V.A., Reymen, I.M.M.J.** Creating university spin-offs: A science-based design perspective.-Journal of Product Innovation Management, 2008, Vol. 25, No. 2, pp. 114-128.
98. **Venkataram, S.** The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective. Advances in Entrepreneurship, 1997, Vol. 3, pp. 119-138.
99. **Vrdoljak Raguž, I., Culcic, Ž.** University Students' Entrepreneurial Characteristics- Key for The Future Development.- The Ninth International Conference: „Challenges of Europe: Growth and Competitiveness- Reversing the Trends, 2008, pp. 855- 863.

100. Võlaõigusseaduse, tsiviilseadustiku üldosa seaduse ja rahvusvahelise eraõiguse seaduse rakendamise seadus. Riigi Teataja [https://www.riigiteataja.ee/akt/174795] 29.11.2012
101. **Wadhaw, R. K., Davar, J. , Rao, P. B.** Entrepreneur and Enterprise Management. New Delhi: Kanishka Publisher, 1998.
102. **Ward, T.B.** Cognition, Creativity and Endtrepreneurship. J. Bus. Venturing, 2004, Vol. 19, No. 2, pp. 173-188.
103. **Whiteley, R.C.** The customer driven company: moving from talk to action. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1991.
104. **Wichman, H., Oyasato, A.** Effects on locus of control and task comlexity on prospective remembering.- Human Factors, 1983, Vol. 25, pp. 583-591.
105. **Wilson, F., Marlino, D., Kkickul, J.** Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity.- Journal of Development Entrepreneurship, 2004, Vol. 9, No. 3, pp. 177-197.
106. **Wolk, S., DuCette, J.** International performance and incidental learning as a function of personality and task dimensions.- Journal of Personality and Social Psychology, 1974, Vol. 29, pp. 90-101.
107. **Wong, W-K., Cheung, H.M., Venuvinod, P. K.** Individual Entrepreneurial Characteristics and Entrepreneurial Success Potential.- International Journal of Innovation and Technology Management, 2005, Vol. 2, No. 3, pp. 277-292.
108. **Zampetakis, L. A., Moustakis, V.** Linking creativity with entrepreneurial intentions: A structural approach.-The International Entrepreneurship and Management Journal, 2006, Vol. 2, No. 3, pp. 413-428.
109. **Zhao, F.** Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation.- International Journal of Entrepreneurial Baheviour and Research, 2005, Vol. 11, No. 1, pp. 25-41.

LISAD

Lisa 1. Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali uuring

Olen Kaisa Jõgi, Tartu Ülikooli ettevõtluse ning tehnoloogia juhtimise eriala tudeng ja seoses magistritöö kirjutamisega uurin kaasüliõpilaste ettevõtluspotentsiaali. Küsitluse eesmärk on välja selgitada, kui iseseisvad, enesekindlad ja riskialtid üliõpilased on, kui loovalt mõeldakse ja kui suur on algatusvõime ehk lühidalt öeldes kui suur isikuomadusi arvestades ettevõtluspotentsiaal.

Uuring koosneb 60 küsimusest ja võtab vastamiseks aega ligikaudu 10 minutit. Palun hinnata, kui palju nimetatud väide Teie kohta käib, ja tõmmata vastavale punktile ring ümber. Skaala on 0-6, kus 6 punkti tähendab "täielikult" ja 0 "üldsegi mitte".

Vastuseid analüüsitakse anonüümselt ning kokkuvõtet tulemuste kohta on võimalik küsida aadressil kaisajogi@hotmail.com

Tänan Teie aja eest!

Sugu: Naine Mees

Vanus:

Tavaliselt teen asju omal moel	6	5	4	3	2	1	0
Kaldun üldlevinud reeglitele vastupidiselt käituma	6	5	4	3	2	1	0
Arvatakse, et olen vahel kangekaelne	6	5	4	3	2	1	0
Meeldib asju algatada	6	5	4	3	2	1	0

Meeldib sageli üksi olla	6	5	4	3	2	1	0
Kaldun juhtivpositsioonide suunas	6	5	4	3	2	1	0
Mulle meeldib vastutus	6	5	4	3	2	1	0
Pigem üritan ise hakkama saada, kui et küsin abi	6	5	4	3	2	1	0
Mulle meeldib kontrolli omada	6	5	4	3	2	1	0
Isiklik vabadus on minu jaoks väga oluline	6	5	4	3	2	1	0
Ma olen järjekindel	6	5	4	3	2	1	0
Lõpetan projektid isegi kui selleks kulub palju vaeva	6	5	4	3	2	1	0
Töötan nii kaua kui vaja, et projekt lõpule viia	6	5	4	3	2	1	0
Kui tegelen huvitava projektiga, vajan vähem uneaega	6	5	4	3	2	1	0
Vajadusel teen ka asju, mis on ebameeldivad	6	5	4	3	2	1	0
Olen hea keskendumisvõimega	6	5	4	3	2	1	0
Kui ma midagi tahan, keskendun tulemuse saavutamisele	6	5	4	3	2	1	0
Pean antud lubadusi	6	5	4	3	2	1	0
Analüüsin oma vigu, et neist õppida	6	5	4	3	2	1	0
Mul on kõrge saavutusvajadus	6	5	4	3	2	1	0
Mul on kerge mitmeid lahendusi leida	6	5	4	3	2	1	0
Näen probleeme kui väljakutseid	6	5	4	3	2	1	0
Mul on innovaatilised ideed	6	5	4	3	2	1	0
Olen kohanemisvõimeline	6	5	4	3	2	1	0
Olen uudishimulik	6	5	4	3	2	1	0
Kaldun olema väga intuitiivne	6	5	4	3	2	1	0
Oskan tavalistele asjadele originaalset kasutusviisi leida	6	5	4	3	2	1	0
Olen uute ideede suhtes vastuvõtlik	6	5	4	3	2	1	0
Mul on hea kujutlusvõime	6	5	4	3	2	1	0

Proovin asju uutmoodi teha	6	5	4	3	2	1	0
Kui olen otsustanud midagi teha, ei takista mind miski	6	5	4	3	2	1	0
Leian lahenduse ka võimatule ülesandele	6	5	4	3	2	1	0
Olen nõus tooma ajutiselt ohvreid, et saavutada pikemaajalisi tulemusi	6	5	4	3	2	1	0
Sõakas (ettevõtlik)	6	5	4	3	2	1	0
Otsusekindel	6	5	4	3	2	1	0
Motiveeritud	6	5	4	3	2	1	0
Püsiv	6	5	4	3	2	1	0
Positiivne	6	5	4	3	2	1	0
Pühendunud	6	5	4	3	2	1	0
Ambitsioonikas	6	5	4	3	2	1	0
Tunnen, et kui riske ei võta, jään harjumustesse kinni	6	5	4	3	2	1	0
Meeldib avastada uusi ja ebatavalisi asju, mida teha	6	5	4	3	2	1	0
Mul on suur seiklusjanu	6	5	4	3	2	1	0
Võtan elult, mis võtta annab	6	5	4	3	2	1	0
Proovin õnne	6	5	4	3	2	1	0
Arvan, et inimesed, kes võtavad riske, saavutavad suurema tõenäosusega edu kui need, kes seda ei tee	6	5	4	3	2	1	0
Kaitsen oma seisukohti, kui millessegi usun	6	5	4	3	2	1	0
Panustan heale ideele, isegi kui selles ei saa kindel olla	6	5	4	3	2	1	0
Olen nõus ka ebaõnnestumisteks, et kogemusi saada	6	5	4	3	2	1	0
Et õppida midagi uut, tegelen sageli asjadega, millega mul puudub varasem kokkupuude	6	5	4	3	2	1	0
Positiivne enesehinnang	6	5	4	3	2	1	0
Emotsionaalselt vastupidav	6	5	4	3	2	1	0

Enesekindel	6	5	4	3	2	1	0
Saan igas olukorras hakkama	6	5	4	3	2	1	0
Tunnen end võitjana	6	5	4	3	2	1	0
Usun endasse	6	5	4	3	2	1	0
Mis ka ei juhtuks, olen sellest üle	6	5	4	3	2	1	0
Oskan komplimenti vastu võtta	6	5	4	3	2	1	0
Olen avatud väljakutsetele	6	5	4	3	2	1	0
Mul on piiramatu potentsiaal	6	5	4	3	2	1	0

Lisa 2. Intervjuu küsimused

1. Mis koolis õpid?
2. Ettevõtluse aluste kursusel osaled kohustuslikus korras?
3. Oled varem ettevõtlust õppinud?
4. Varem ettevõtlusega tegelenud? Miks?
5. Kuidas suhtud ettevõtjatesse?
6. Kuidas suhtud noortesse, kes äriaga üritavad tegeleda?
7. Kuidas tänapäeva noored suhtuvad ettevõtlusesse sinu arvates? Miks?
8. Kas sinu sõprusringkonnas on ettevõtjaid?
9. Mida arvad, kas igas valdkonnas on võimalik ettevõtlusega tegeleda? Sinu erialal? Tead kedagi?
10. Oled sellele mõelnud, kuidas saaks sinu erialal ettevõtlusega tegeleda? Oled seda plaaninud?
11. Soovid sa töötada pigem palgatöölisena või ettevõtjana? Miks?
12. Oled selle peale tulnud, et ettevõtlusega tegeleda?
13. Pärast ülikooli lõppu 10 aasta jooksul plaanid/soovid/näed end ettevõtjaks hakata, miks? Hiljem?
14. Kui palju huvitab sind majanduses toimuv?
15. Kuidas tundub, kas Eesti on soodne keskkond ettevõtlusega tegelemiseks?
16. Kuidas tundub, kas riik soodustab ettevõtlust? Väärtustab ettevõtjaid?
17. On sul nägemus, mis valdkonnas oleks Eestis hea ettevõtlusega tegeleda?
18. Vaatad sa ringi selle pilguga, et otsid äriideed?
19. On sul mõni äriidee?
20. On sul ettevõtluseks vajalikud teadmised-vahendid olemas? Kuhu pöörduksid abi leidmiseks?
21. Orienteerud sa ettevõtlusmaailmas?

22. Näed end potentsiaalse ettevõtjana, miks?
23. Ettevõtjana tegeleksid valdkonnas, mis sind huvitab? Mida oskad? Millega tead, et saab rikkaks? Mis on innovaatiline? Mis loob ühiskonnale heaolu?
24. Miks sa tegeleksid äriga?
25. Mida tahaksid saavutada ettevõtjana?
26. Millised eeldused on ettevõtlusega tegelemiseks? On sul need olemas? Millest puudu jääb?
27. Mis omadusi on vaja, et olla edukas ettevõtja? (Nt suhtlemis- ja probleemilahendamise oskust)
28. Kas sul on need olemas? Millest puudu jääb?
29. Kui ettevõtluse aluste kursus ei oleks kohustuslik, siis kas sa oleks seda ainet vabatahtlikuna võtnud?
30. Kas ettevõtluse aluste kursus peaks igal erialal kohustuslik olema?
31. Mida saaks ülikoolid teha, et suurem protsent lõpetajatest tegeleks ettevõtlusega?
32. Sina enne ja pärast ettevõtluse aluste kursust? Suhtumine ettevõtlusesse muutunud? Kuidas? Tunned suuremat huvi?
33. Mis annaks suurima põhjuse tegelemaks ettevõtlusega? Kasumi soov? Eneseteostusvajadus? Vanemate innustus? Töötus? Midagi muud?
34. Sinu vanemate hariduslik kvalifikatsioon?
35. Vanemad on ettevõtjad? On olnud?
36. Vanemate suhtumine ettevõtlusega tegelemisse?
37. Vanemad julgustavad(ks) sind hakkama ettevõtjaks?
38. Kas sinu sõbrad julgustavad(ks) sind hakkama ettevõtjaks?
39. Suurimad hirmud ettevõtluse ees?
40. Toimetulek ebaõnnestumisega?
41. Kas Eesti noortel on ettevõtlipot? On neil vajalikud teadmised, oskused, ideed? Mis neid takistab?
42. Miks on eesti kõrgharitud noortel vähene huvi ettevõtlusega tegelemise vastu?
43. Kuidas seda suurendada?

SUMMARY

THE EVALUATION AND DEVELOPMENT OF STUDENTS' ENTREPRENEURIAL POTENTIAL WITHIN UNIVERSITY STUDENTS

Kaisa Jõgi

Entrepreneurship is one of the main elements of economical thrive by creating jobs and regulating social welfare. The fact that the number of venturesome people and economic growth in the region have a positive correlation between each other means that it is very important for venturesome people to find their way to entrepreneurship. To be able to function, to be open to innovative ideas and competitive in the market, professionals with a higher education are needed. The main target group are graduates, but according to the recent study only 5 % of them are active in the entrepreneurial field. Therefore it is necessary to identify the factors that contribute to thriving entrepreneurship and to pay more attention to them.

The main purpose of this Master's thesis is to evaluate the entrepreneurial potential of Estonian students by identifying the factors affecting it and, according to the results, make suggestions how universities can develop students' business potential.

The following research tasks are set:

- To find out the concepts of entrepreneurship and entrepreneurial potential;
- To provide an overview of the factors influencing the entrepreneurial potential;
- To analyze the different models describing the entrepreneurial potential;
- To map the the entrepreneurial potential of Estonian students;
- To make suggestions how universities could increase the interest in university graduates to become an entrepreneur.

By analyzing approaches from different authors, the author of this thesis finds that entrepreneurship is an independent professional or economical activity where a new or existing product or service is offered to a new or existing market in order to earn profit. There are six major contributors: detecting possibilities and their realization, organizational design and development (through innovative activities), ensuring its

longevity, knowledge, skills and experience, or competence to make it at the right time, place, manner; establishment of useful things, the objectives of making, action planning and organizing; the courage to take risks and the ability to deal with them, gain, goal, which may be either tangible or intangible. Entrepreneurial potential, however, is the individual's potential to do business given the person's interests and personal factors.

The author finds out that individual's entrepreneurial potential comes from the person himself and that particular characteristics are needed. For example, an entrepreneur must be able to: work independently, set goals, work on their behalf (need for achievement) and be creative, to see possibilities and find solutions. To know how and what to do, to discover ways to find ideas, to be self-confident. Believing in oneself is a need for education and experience. On the one hand, professional expertise is important in order to be successful and to compete, but on the other hand, necessary business knowledge must be had. Similarly to Santos, author of this thesis finds that the lack of this knowledge may be the reason why individuals are kept away from entrepreneurship, as well as for their lack of competence.

The development and manifestation of the factors mentioned above are affected by the surrounding environment, the effects of which can be seen from several aspects: individual knowledge and experience (eg, high school), the influence of parents and friends on people's views, attitudes and personal qualities, political stability and legislative environment as creators of opportunities for engagement in business, and momentum from the outside for the person to engage in business. The author argues that human knowledge, experience of the person's psychological characteristics and the surrounding environment affect person's interests and motivation to create a business. Since these factors are variable and can be developed, it is also possible to increase the business potential.

In order to evaluate the entrepreneurial potential of Estonian students, based on their personal characteristics, the author of this thesis carried out a survey among students in Tartu. The original author of the survey is Wayne King, a scientist from Furman University, and in it the subjects were asked to evaluate how much given statements apply to them. The characteristics analyzed were independence, self-discipline, creativity, drive and desire, risk-taking and self-confidence. The results, based on

King's evaluation-scale that takes into account people's personal characteristics, showed that students have very high entrepreneurial potential: the average result for them being 259 points, 72% of the maximum. The survey also revealed that men have higher entrepreneurial potential than women; also students having personal interest in entrepreneurship, in this survey students that study business and technology management, have higher potential. Results show that men are more creative and more willing to take risks, but need to work on their independence and self-discipline; women have high levels of self-control and self-confidence, from which one can conclude that they work towards their goals more consistently. However, their weak sides are independence and creativity.

To get a better overview of the factors affecting students' entrepreneurial potential and in order to find ways to increase their interest in entrepreneurship itself, the author of the thesis carried out a qualitative study among 5 of the students that had taken part in the first survey. The interviews revealed that the participants think it simple enough to engage in entrepreneurship in Estonia and that the general attitude towards it is positive. At the same time, participants admitted that young people generally do not see entrepreneurship as something they would realistically engage in themselves, it is more common to find employment in establishments already existing in Estonia or abroad after graduating from university. The reasons behind it are lack of entrepreneurial knowledge, lack of interest and the fact that instead of seeing the opportunities entrepreneurship offers, people tend to see a lot of work and risks.

The author asked students to offer ideas of their own on what the universities should do so that students would engage in entrepreneurship more. The suggestions were of practical nature, the main idea being that the students should somehow be able to see and experience for themselves what entrepreneurship means and how interesting it can be. Knowledge and experience can give self-confidence that is necessary in order to cope with the risks involved. Given that many of the ideas offered have already been implemented without the students being aware of it, one can conclude that because of their lack of interest the opportunities existing do not reach the students. Students also emphasized that the universities should draw more attention to different entrepreneurial

options since the students themselves are not motivated enough and might not understand why these opportunities might be worth exploring.

Given that the results of the quantitative survey were high but through the interviews the low self-esteem and high self-criticism of the students came out, it is clear that in reality entrepreneurial potential exists but is not used. The main reasons why young people with higher education do not engage in entrepreneurship are lack of motivation and self-belief. Taking this into account, universities can help increase the entrepreneurial potential of students not only by offering them general entrepreneurial knowledge and education, but also by helping improve students' belief in their own abilities and in themselves in general.

Since the entrepreneurial potential's survey was carried out among 83 students and interviews were made with 5 of them, the data gathered is not sufficient enough to make statistic conclusions about all young people. The opportunities of the development of students' entrepreneurial potential in universities is something that still needs further research in the future. By analyzing the relation between different study methods and effectivity it is possible to enhance the entrepreneurial potential of students. Theoretically, by using the method of learning through experience, mentors should be able to direct and encourage students, and students themselves can better evaluate and analyze their abilities. The result of that could be higher self-confidence and more motivation to engage in entrepreneurship. Here are some methods that according to the views of scientists used to write this thesis might help increase the entrepreneurial potential of students (however, the effectivity of these methods still need more research among Estonian students):

- guest lectors,
- case studies,
- roleplays,
- internships in enterprises,
- participation in courses that deal with the basics of entrepreneurship.

It is important to carry out researches among students both before and after they have taken part in entrepreneurial courses. In that way it is possible to assess how the knowledge and abilities of the students have changed and if they have gained any interest or motivation to engage in entrepreneurship. Knowing how different teaching and study methods influence students, it is possible to intensify the development of students' entrepreneurial potential.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Kaisa Jõgi, isikukood 48612105217, annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali hindamine ja arendamise võimalused kõrgkoolis“, mille juhendaja on Made Torokoff- Engelbrecht,

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
- 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus 15.01.2013